

TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) EN MAGASIN

Formation qualifiante

Niveau 5 - durée 5 mois

Objectif :

Validation du titre professionnel « Employé(e) commercial(e) en magasin » certifiant l'acquisition de l'ensemble des compétences professionnelles nécessaires à l'exercice du métier.

Public - prérequis :

- Formation s'adressant aux personnes ayant un niveau 3 (CAP, BEP) ou infra 3
- Capacité à travailler debout en continu
- Maîtrise de la langue française parlée (bonne élocution)
- Maîtrise des 4 opérations de base, de la règle de trois et du calcul de pourcentage
- Avoir réalisé une période de mise en situation en milieu professionnel (PMSMP)
- Sous réserve d'en avoir les capacités professionnelles et d'en remplir les conditions administratives la formation peut être accessible à des personnes présentant des handicaps

Mesure des prérequis :

- Entretien de vérification du projet
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'aptitude à la formation

Méthode pédagogique :

- Formation en présentiel et en groupe s'appuyant sur une pédagogie différenciée
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Contrat pédagogique établi avec chaque stagiaire à l'entrée en formation.



Durée :

- 700 heures à temps plein (du lundi au vendredi, de 8h30 à 16h30)
- Durée en centre = 455 heures
- Durée en entreprise = 245 heures

Dates prévisionnelles :

- Du 30/05/2023 au 31/10/2023 - LURE
- Du 09/05/2023 au 13/10/2023 - DECIZE
- Du 19/06/2023 au 16/11/2023 - LONS-LE-SAUNIER

Validation :

- Obtention du titre professionnel « Employé(e) commercial(e) en magasin » – Niveau 5 (anciennement V)
- En cas de validation partielle, le stagiaire peut obtenir un des certificats de compétences professionnelles composant le titre professionnel :

CCP1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente

CCP2 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

SITE DE FORMATION :

- Lure
- Lons-le-Saunier :
11 Rue Thurel
39000 Lons-le-Saunier

CONTACTS PRESCRIPTIONS

Pilotage du dispositif : M. Bruno JOLY
03-81-82-21-75
contact@frateformation.net

MODALITÉS FINANCIÈRES

- Formation pouvant être prise en charge par :
- Le Conseil Régional de Bourgogne-Franche-Comté et le Fonds Social Européen (dans ce cas, aucune participation financière n'est demandée aux stagiaires)
 - Un OPCO
 - Votre CPF
 - Ou sur fonds propres (tarif communiqué sur devis)

Passerelles et suites de parcours :

- Titre Pro Vendeur Conseil en Magasin
- Titre Pro Responsable de Rayon
- Bac Pro Métiers du Commerce

Débouchés :

- Employé(e) de vente
- Équipier polyvalent
- Employé(e) de commerce
- Gestionnaire de stock



COFINANCÉ
PAR L'UNION
EUROPÉENNE

REGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

PROGRAMME

Accueil – Découverte de l'action de formation

- *Prise de connaissance du contexte et des ressources à disposition (personnel pédagogique et administratif, locaux et matériel, services de proximité...)*
- *Présentation du cursus de formation (calendrier, programme, référentiel de certification...)*
- *Découverte du métier et de ses applications via « Parcouréo »*
- *Rappel des règles et engagement à respecter (règlement intérieur, élections de délégués, questionnaire satisfaction, bilan à 3 et 6 mois...)*
- *Finalisation du dossier d'aide régionale complémentaire*

Sensibilisation à la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises)

- *Développement durable, éco-citoyenneté et écogestes*
- *Lutte contre les discriminations et égalité homme-femme*
- *Enjeux du numérique et lutte contre l'illectronisme*

Acquisition et développement des soft-skills (ressources comportementales)

- *Savoirs-être inhérents à une posture professionnelle adaptée*

Techniques de recherche d'emploi

- *Actualisation du CV et rédaction de la lettre de motivation*
- *Création de profils sur les réseaux sociaux professionnels*
- *Simulation d'entretien de recrutement*
- *Test de personnalité via « Perf Echo »*

CCP 1 – Approvisionner un rayon ou un point de vente

- *Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon*
- *Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin*
- *Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon*

CCP 2 – Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

- *Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente*
- *Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements*

Immersion en entreprise

- *Élaboration d'une convention de stage tripartite (stagiaire, employeur et organisme de formation)*
- *Réalisation d'une période de stage pratique permettant la mise en application des acquis de formation*
- *Visite du stagiaire par le formateur référent et rencontre avec le tuteur*

Session d'examen pour l'obtention du Titre Professionnel « Employé(e) commercial(e) en magasin »

- *Présentation des techniques apprises devant un jury de professionnels et du dossier professionnel*
- *Obtention du Titre Professionnel ou des Certificats de Compétences Professionnelles « approvisionner un rayon ou un point de vente » et « accueillir et accompagner le client dans un point de vente »*

Bilans (intermédiaire et final)

- *Bilans réalisés en présence d'un représentant du Conseil Régional et des prescripteurs (Pôle Emploi, Cap Emploi, Mission Locale...)*
- *Restitution par chaque stagiaire de son vécu en formation*