

ISCAP

27, boulevard Pasteur 34310 CAPESTANG
) 04.67.30.13.27 / 06.78.65.71.33 - : iscap3411@gmail.com



Les Buissonnets
Centre de Formation Continue

Sessions 2022

PARCOURS CERTIFIANT



Titre Professionnel
Employé(e) Commercial(e) en Magasin

Code RNCP 8812

Code NSF : 312t négociation et vente

Autorité responsable de la certification : Ministère du
travail Délégation Régionale de l'Économie, de l'Emploi, du
Travail et des Solidarités et la Formation Professionnelle
(DREETS)



N° SIRET : 80109342800010 - APE : 8899B – n° déclaration d'activité : 91 34 08730 34 (ne vaut pas agrément d'état)

www.iscap.fr

L'employé(e) Commercial(e) en Magasin

L'employé(e) commercial(e) en magasin contribue au développement de l'activité commerciale du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon et en facilitant la relation commerciale avec la clientèle. Il (elle) assure l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente et répond aux sollicitations des clients, les oriente et les conseille.

Il (elle) réceptionne les marchandises, participe à la tenue des réserves, au rangement des produits et à leur préparation en vue de leur mise en rayon. Il (elle) remplit les linéaires lors des livraisons, lors des réassorts et à l'occasion de la mise en place des opérations commerciales. Il (elle) garantit le balisage et l'étiquetage des produits en rayon, veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente.

Il (elle) effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires. Il (elle) accueille le client, l'aide à choisir ses produits, le sert, procède à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements.

Par son action au quotidien, il (elle) participe à la lutte contre la démarque et à la mise en oeuvre de la politique de responsabilité sociale de son entreprise (RSE).

L'employé(e) commercial(e) en magasin travaille en autonomie, seul(e) ou en équipe, sous la responsabilité d'un hiérarchique direct (chef d'équipe, responsable de rayon, responsable de magasin, gérant). Il (elle) est en contact direct avec la clientèle et participe à sa fidélisation.

L'employé(e) commercial(e) en magasin exerce dans tous types de points de vente : grandes, moyennes et petites surfaces commercialisant, le plus souvent en libre service, des produits alimentaires ou non alimentaires.

L'emploi peut s'effectuer en zone frigorifique et implique le port de charges. Il s'exerce en horaires décalés, en fin de semaine. L'employé(e) commercial(e) en magasin peut être amené(e) à travailler certains jours fériés et dimanches.



Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) en Magasin - Niveau 3

Code RNCP : **8812**

Code(s) NSF :312t : Négociation et vente

Autorité responsable de la certification :

Ministère du Travail -Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGEFP)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/8812>

Cette action est proposée dans le cadre du Programme Régional de Formation Occitanie :

QUALIFPRO

Secteur d'activité :

COMMERCE

N° de contrat :

19Q01641567_6_v1

Date : du :

02/01/2021 au 02/07/2022

Effectif total : **18** Effectif rémunéré : **18**

Nombre de sessions : **2**

Accessible au public handicapé

<https://www.meformerenregion.fr/recherche/fiche-formation?k=employ%C3%A9%20commercial%20en%20magasin&f%5B0%5D=ville%3ACAPESTANG>





Accéder à une certification professionnelle de niveau 3 en validant 2 blocs de compétences :

- **CCP 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente.**
- **CCP 2 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente.**

En termes de savoirs

- S'approprier les connaissances de base du métier et les réutiliser.
- Comprendre et connaître le métier visé (ses différentes activités, les contraintes, ses spécificités, son évolution...).

En termes de savoir-faire

- Savoir préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Savoir assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Savoir accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Savoir enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

En termes de savoir-être

- Communiquer oralement, comprendre et s'exprimer
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture professionnelle
- Être autonome
- Être organisé



- Être demandeur d'emploi inscrit à pôle emploi et orienté via le réseau des prescripteurs du Conseil Régional
 - Savoir lire et écrire
 - Avoir une bonne résistance physique
 - Avoir un projet validé dans le secteur visé
-
- Niveau de sortie : 3



Modalités d'organisation

Formation en présentiel et à distance

525 heures en centre

245 heures en entreprise

Durée totale : 5,5 mois

770 heures (la durée peut varier selon les besoins)

Dates des sessions

- Du 01/06/22 au 21/11/22 (délai d'accès jusqu'au 10/06/22)
- du 12/12/22 au 01/06/23 (délai d'accès jusqu'au 16/12/22)

Lieu : Capestang (34310)
27 boulevard Pasteur (ISCAP)

Accès handicapé - Référent Handicap
Accessible en transport en commun
Restauration sur place



Recrutement

- Information collective
- Questionnaire de motivation, de connaissance du métier visé, de la certification visé, maîtrise de l'écrit et calculs de base
- Entretien individuel



Validation de la formation

Le candidat est évalué par un jury (composé de professionnels) habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé du travail.

- **Obtention du titre professionnel ou validation partielle (cf référentiel de certification)**
- Attestation d'acquis de compétences numériques
- Certificat de Salarié Sauveteur Secouriste du Travail (SST)
- Portefeuille de compétences
- Certificat de réalisation à une formation professionnelle continue
- Sortie de niveau 3 (niveau CAP)



Modalités d'évaluation en cours de formation

- Évaluation formative des connaissances et compétences à acquérir
- Évaluation sommative consigné dans le livret des évaluations en cours de formation
- Rédaction d'un dossier professionnel (conformément au Référentiel de certification).



Les débouchés

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- boutiques
- commerce de gros

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- employé(e) de libre-service
- employé(e) commercial(e)
- employé(e) de rayon
- employé(e) en approvisionnement de rayon
- employé(e) polyvalent(e) de libre-service
- vendeur en alimentation
- vendeur en produits alimentaires
- caissier(ère)
- hôte(sse) de caisse
- caissier(ère) en libre-service

Métiers associés

Vente en alimentation code Rome
D1106 Vente en rayon libre-service
code Rome D1507

Métiers qui recrutent

<https://labonneformation.pole-emploi.fr/annonce-formation/hsta-formation-certifiante-titre-professionnel-employe-commercial-en-magasin-834817>





Assistant Manager d'Unité Marchande – AMUM (niveau 4)

Vendeur conseil en magasin – VCM (niveau 4)



Modalités pédagogiques

L'équipe pédagogique s'engage à mettre au service de votre projet les moyens humains et matériels dont elle dispose.

Nous vous proposons tout au long de votre formation un accompagnement personnalisé et un suivi régulier de vos apprentissages et compétences.

Cet accompagnement se traduit par :

- des situations d'apprentissage diversifiées : cours classiques, autoformation accompagnée, travail en groupe, plateaux techniques, intervenants professionnels, visite d'entreprise...,
- une aide à l'acquisition d'une méthodologie pour apprendre à développer par vous-même vos connaissances et compétences,
- un suivi de votre progression grâce à des bilans réguliers sous la forme : d'entretiens individuels avec votre référent pédagogique
- d'évaluations formatives et sommatives
- d'examens blancs dans les mêmes conditions que les épreuves certificatives,
- un suivi des compétences acquises pendant les périodes d'immersion en entreprise.



Programme de la formation

- MODULE 1 : Accueil, positionnement et intégration – 28 h
- MODULE 2 : Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon – 49h
- MODULE 3 : Présentation marchande des produits - 49h
- MODULE 4 : Gestion et optimisation des stocks - 49 h
- MODULE 5 : Accueil, conseils aux clients - 56 h
- MODULE 6 : Les moyens de paiement, caisse et techniques de base –35 h
- MODULE 7 : Économie et législation - 21 h
- MODULE 8 : Techniques de recherche d'emploi et de stage - 49h
- MODULE 9 : Développement durable 7 h
- MODULE 10 : Rédaction du Dossier Professionnel – 49h
- MODULE 11 : Sauveteur Secouriste au Travail - 14 h
- MODULE 12 : initiation aux nouvelles technologies d'information et de communication - 35 h
- MODULE 13 : Sensibilisation à la VAE et gestion du stress - 7 h
- MODULE 14 : Examen blanc - 35 h
- MODULE 15 : Promotion des produits du terroir issus d'une pratique éco-responsable - 42 h

3 périodes de stage en entreprise – 245 h



Financement

La totalité du coût de la formation peut être financée par la Région Occitanie dans le cadre du Programme Régional de Formation pour les demandeurs d'emploi.

Autres financements :

La formation peut être financée par les OPCO pour les salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise ou du Compte Personnel de Formation. (Nous contacter pour devis personnalisé).



Les chiffres clés

	Nombre de stagiaire*	25
	Taux de satisfaction des stagiaires*	100%
	Taux d'obtention du titre*	77 %de validation totale
	Taux d'insertion à 6 mois*	62,5%

*Ces données font référence à l'année 2020-2021
La crise sanitaire a impacté le taux de retour à l'emploi



Fabienne SIRAT Responsable de formation

04.67.30.27 / 06.78.65.71.33

iscap3411@gmail.com

www.iscap.fr



Direction régionale
de l'économie, de l'emploi,
du travail et des solidarités (DREETS)