

TITRE PROFESSIONNEL

EMPLOYE.E COMMERCIAL.E

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Employé-ée libre service Vendeur-euse en alimentation générale Employé-ée polyvalente en magasin Vendeur-euse en commerce de détail - Hôte - Hôtesse de caisse.

DURÉE :

- Contrat d'apprentissage de 1 an
- Formation individualisée sur mesure.
- Entrées / sorties permanentes

PRÉREQUIS :

Avoir défini un projet professionnel dans le secteur du commerce.
Posséder une aisance de communication orale, Esprit d'équipe, Disponibilité, Dynamisme. Véhicule souhaité

POUR QUI ?

- Tout public - accessible en alternance
- Accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS :

- Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal.

FINANCEMENT :

Différents modes de financement sont possibles.

PROGRAMME :

La formation certifiante se décompose en 2 modules complétés par des périodes en entreprise.

CODES ROME :

- ROME: D1507 Mise en rayon libre service -D1106 Vente en alimentation
- RNCP : 37099

Module 1 : Approvisionner l'unité marchande - Assurer la présentation marchande des produits - Contribuer à la gestion et optimiser les stocks Traiter les commandes de produits de clients.

DIPLÔME VISÉ :

Titre professionnel délivré par le Ministère du Travail de niveau 3.

Module 2 : Accueillir, renseigner et servir les clients - Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat - Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre service.

RÉSULTATS :

- Taux de réussite : 100%
- Taux de retour à l'emploi : 67%
- Taux de satisfactions : 100%

2 modules de spécialisation (non certifiants) sont proposés dans cette formation :

- Les bases de la jardinerie
- Le frais et le bio dans la distribution

MODALITÉS :

Présentiel et distanciel 20%

MODALITES PEDAGOGIQUES :

Présentiel avec 20% de distanciel : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques. Auto formation accompagnée.

Pédagogie innovante : Valoriser ses apprentissages par l'analyse de sa pratique.

Valoriser ses compétences personnelles (Soft skills).

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES :

(Possibilités d'équivalences)

Possibilité d'évolutions vers le titre Conseiller de vente