

# 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 :

- 6 mois environ (durée moyenne du parcours 560 heures en centre, 280 heures en entreprise).
- 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.

**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.

## CODES ROME :

- Numéro de contrat : 23Q02001244\_6
  - ROME: D1507 Mise en rayon libre service -D1106
- Vente en alimentation
- RNCP : 37099

**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.

## DIPLÔME VISÉ :

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

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

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

## RÉSULTATS :

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

## 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).

## MODALITÉS :

Présentiel et distanciel 20%

## SUITES DE PARCOURS POSSIBLES :

(Possibilités d'équivalences)

Possibilité d'évolutions vers le titre Conseiller de vente