



TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYE COMMERCIAL

SESSION 2023 - 2024

Taux de réussite



90 % en 2022 sur
l'ensemble des actions

Taux de satisfaction



8/10 sur l'ensemble des
actions

Taux Insertion



Emploi : 40 %

Poursuite d'études : 20 %

Recherche d'emploi : 40 %

Sur l'ensemble des actions

Durée et Rythme

Formation en alternance 6 mois

455 heures en centre

280 heures en entreprise

35h/semaine du lundi au
vendredi

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel

Des cours théoriques

Alternance tutorée

Dates des sessions

20/11/2023 au 26/04/2024

Délais d'accès

Entre la prise de contact et le 1^{er}
jour de formation

Effectif

12 places

Coût / Financement :

En fonction de votre statut
formation financée par :

Votre conseil Régional

Pôle Emploi

Votre compte personnel de
formation CPF 335005

Conditions tarifaires sur demande

FORMATION DIPLÔMANTE

Certificateur : Ministère du travail de l'emploi et de l'insertion

Titre professionnel niveau 3 : Employé commercial

Formacode : 34566 Vente distribution 31734 Magasinage

Code ROME : D1106 D1505 D1507 N1103 N1105

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce titre professionnel permet de se former au métier d'employé(e) commercial(e). Le stagiaire acquiert les compétences nécessaires pour exercer son métier. La mission d'un(e) employé(e) commercial(e) est de contribuer à l'attractivité de l'unité marchande en garantissant la disponibilité des articles en rayon et en facilitant la relation commerciale avec la clientèle. Il (elle) met en valeur les 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, aux rangements des produits, au balisage et étiquetage des produits en rayon, veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente. Il participe au comptage des stocks.

Il (elle) traite les commandes client effectués en ligne ou dans l'unité marchande. Il (elle) met en fonction les dispositifs d'aide à l'achat, explique leur fonctionnement aux clients et les accompagne dans leur utilisation. Il (elle) les accueille, les renseigne et écoute leur demande en prenant en compte leur parcours d'achat. Il (elle) les conseille, les sert et procède à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements.

L'employé(e) commercial(e) exerce son activité en grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, grandes et moyennes surfaces spécialisées, grands magasins, boutiques, magasins de proximité, commerce de gros.

CONTENUS ET DEROULEMENT DE LA FORMATION

Pratiques professionnelles divisées en 2 blocs de compétences

- ✓ 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

Enseignement général :

- ✓ Mathématiques
- ✓ Français

Ateliers :

- ✓ Informatique
- ✓ Communication / Techniques de recherche d'emploi

PRE-REQUIS OBLIGATOIRE

Etre âgé au minimum de **16 ans**.
Maîtriser les savoirs de base

Profil requis

Bonne présentation
Bonne communication
Autonome mais collectif

Modalités de sélection

Réunion d'information
Dossier de candidature :
✓ Tests de positionnement
✓ Entretien individuel

Modalités d'évaluation

Contrôle continu
Dossier professionnel
Examen final

Lieu de formation



La Ligue de l'Enseignement
6 rue Oscar II
0600 Nice

Accessibilité Locaux

Règlementation ERP
Accessibilité aux personnes à mobilité réduite
Orientation et adaptation pédagogique possible tutorée par la référente Handicap



MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- Salles de formation adaptées au travail individuel ou en groupe
- Salle informatique : 1 poste informatique par candidat
- Bureaux pour des entretiens individuels
- Cours Multi-supports numériques et imprimables

DEBOUCHES ET POURSUITES D'ETUDE

↳ S'insérer dans la vie active

Le titre professionnel mène directement à la vie active vers les métiers suivants :
Employé de libre-service.
Employé commercial.
Employé de rayon non alimentaire.
Employé commercial caisse et services.
Employé en approvisionnement de rayon.
Employé polyvalent de libre-service.
Employé qualifié libre-service.
Employé commercial caisse et services.
Employé de commerce drive.
Equipier de commerce.
Equipier de commerce et caisse. Equipier magasin. Equipier polyvalent.

↳ Poursuivre ses études

Evolution possible vers la préparation d'un BAC Pro Commerce de niveau 4
Titre professionnel niveau 4 Vendeur Conseil en Magasin ; Titre professionnel niveau 5 Manager d'Unité Marchande

QUALITES DU FUTUR EMPLOYE COMMERCIAL

- ↳ Ecoute et sens du contact
- ↳ Présentation soignée / bon relationnel
- ↳ Esprit d'équipe / Dynamisme
- ↳ Savoir faire preuve de diplomatie

Information Inscriptions

☎ 04.93.18.93.13

serviceformation@liguefolam.org

La Ligue de l'Enseignement
Service Formation
6 rue Oscar II
06000 NICE