



# TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYÉ COMMERCIAL

## SESSION 2023

### Taux de réussite



90 % en 2022 sur  
l'ensemble des actions

### Taux de satisfaction



9/10 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 5 mois  
455 heures en centre  
170 heures en entreprise  
35h/semaine du lundi au  
vendredi

### Méthodes pédagogiques

Formation en présentielle  
Des cours théoriques  
Alternance tuteurée

### Dates des sessions

23/01/2023 au 02/06/2023

### Délais d'accès

Entre la prise de contact et le 1<sup>er</sup>  
jour de formation

### Effectif

12 personnes

### 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

Code ROME D1507 – D1106

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Les activités visées par ce titre professionnel sont les compétences d'un employé(e) commercial son rôle contribuer au développement de l'activité commerciale du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon, faciliter la relation commerciale avec la clientèle par une mise en valeur des produits en rayon ou d'un point de vente et répondre aux sollicitations des clients, les orienter et conseiller. Réceptionner les marchandises, participer à la tenue des réserves, au rangement des produits, balisage et étiquetage des produits en rayon, veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente. Comptages des stocks. Accueille les clients, l'aide à choisir ses produits, le sert et procède à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements. Les secteurs d'activités sont les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisés, les boutiques, les commerces en gros.

### CONTENUS ET DEROULEMENT DE LA FORMATION

**Pratiques professionnelles divisées en 2 blocs de compétences**

- ✓ Approvisionner un rayon ou un point de vente :
- ✓ Accueillir et accompagner le client dans un point de vente :

**Enseignement général :**

- ✓ Mathématiques
- ✓ Français

**Ateliers :**

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

### 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

## 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 tuteurée  
par la référente Handicap



## Débouchés et poursuites d'études

### ↳ S'insérer dans la vie active

Le titre professionnel mène directement à la vie active vers les métiers suivants :

Employé(é) : de libre-service, Commercial, de rayon  
Vendeur : en alimentation, en produits alimentaire  
Caissier(ère)  
Hôte (sse) de caisse  
Caissier (ère) en libre-service

### ↳ Continuer 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

## Les qualités du futur employé(e) de commerce

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

## Passerelles possibles avec d'autres diplômes / Dispenses

Sur présentation de vos diplômes nous pourrons vous indiquer les dispenses possibles d'UC.

## Information Inscriptions

📞 **04.93.18.93.13**

[serviceformation@liguefolam.org](mailto:serviceformation@liguefolam.org)

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