



# TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYÉ COMMERCIAL

## SESSION 2024 - 2025

### Taux de réussite



100 % en 2023-24 sur  
l'ensemble des actions

### Taux de satisfaction



84% sur l'ensemble des  
actions

### Taux Insertion



à 6 mois : 55% (Emploi,  
Poursuite d'études)

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

**13/11/2024 au 23/04/2025**

### Délais d'accès

Entre la prise de contact et le 1<sup>er</sup>  
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** (N°RNCP37099)<sup>1</sup>

**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

<sup>1</sup> Arrêté du 28 septembre 2022 relatif au titre professionnel d'employé commercial

## 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



## 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

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

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