

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Employé Commercial en Magasin

PUBLIC CIBLE	Personne souhaitant débiter dans le secteur commercial. Demandeur d'emploi, étudiant, reconversion professionnelle.
PRÉ-REQUIS	Projet professionnel validé dans le secteur d'activité "Commerce et grande distribution alimentaire ou spécialisée" ou une expérience professionnelle (stage, contrat de travail...), Maitriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)
NIVEAU	0
DURÉE ESTIMÉE	455h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- En termes de savoirs : Pouvoir travailler en équipe et en autonomie dans la réalisation des tâches. Apprendre les termes liés aux différentes activités du métier. Connaître les règles de sécurité liées au point de vente, aux personnes et à l'utilisation du matériel de manutention. Connaître et appliquer les règles d'hygiène.
- En termes de savoir-faire : Approvisionner un rayon ou un point de vente. Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente Utiliser les techniques de communication pour accueillir, renseigner, servir, orienter et répondre aux attentes de la clientèle.
- En termes de savoir-être : Soigner sa présentation et sa tenue. Adopter une posture professionnelle. Développer une relation client axée sur la personnalisation et le service. Valider le titre professionnel ECM de niveau 3



APTITUDES

COMPETENCES

Approvisionner un Rayon ou un Point de Vente, Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- L'Economie du Secteur « Commerce et Distribution » en Occitanie : - Présentation des objectifs de formation, du métier - Le Marché local de l'emploi, les nouveaux métiers - Connaissance de l'environnement professionnel - Les formes de Commerce, la grande distribution : les grandes surfaces alimentaires, les surfaces spécialisées, le e-commerce...
- BLOC 1 « Approvisionner un Rayon ou un Point de Vente » C1 : Préparer les marchandises, en vue de leur mise en rayon - Prendre en charge les marchandises à la réception et vérifier la conformité des produits C2 : Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin - Remplir le rayon en respectant les règles d'implantation, la sécurité des personnes & des biens, les règles d'hygiène C3 : Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon - Suivre les stocks et contribuer à leur fiabilité en effectuant des comptages et des vérifications, contribuer à la validation des commandes Compétences transverses: - Calculs commerciaux - Connaissance de la Politique RSE de son Entreprise - Intégration des principes de développement durable dans son travail
- BLOC 2 « Accueillir et accompagner le client dans un point de vente » C4 : Accueillir, renseigner, et servir le client sur la surface de vente - Contribuer à l'attractivité du rayon ou du point de Vente C5 : Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements - Prendre congé et participer à la fidélisation de la clientèle Compétences transverses : - Connaissance des attitudes à adopter dans une situation de conflit avec un client , utiliser un vocabulaire professionnel - Avoir une bonne compréhension des consignes, savoir remonter les informations à sa hiérarchie et à ses collaborateurs - Connaissance des outils de communication digitale Informatique // Bureautique - Découverte de l'environnement Windows, Office 365 - Pack office, navigation Internet

METHODES MOBILISEES



Plateau technique, Plateforme, FAD-Teams, salle de cours

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme FAD, Teams Salle de cours équipée d'ordinateurs Support pédagogique visuel et audiovisuel

MOYENS D'ENCADREMENT

Equipe pédagogie (formateurs et responsable pédagogique) Equipe administrative

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu durant le parcours, évaluation des compétences en cours de formation (ECF). EXAMEN : Titre Professionnel Employ(é) Commercial(e) en magasin du ministère du travail, Délivré par la Dreetts

MODALITÉS D'ACCÈS

Parking et accès personnes en situation de handicap Salle de pause et point d'eau

DURÉE D'ACCÈS

Inscription possible 48 heures avant le début de la session dès la réception du dossier administratif

TAUX DE REUSSITE

100 %

DEBOUCHES

- Emploi, métier de rattachement : Employé polyvalent, employé libre-service, Employé de rayon, hôte(sse)de caisse. Code Rome : D1507- D1106 - Passerelles : possibilité de poursuivre le parcours vers le niveau 4 : Vendeur(se) conseil en magasin - Débouchés et évolution professionnelle : Responsable de rayon, manager





MONTPELLIER

ZAC Parc 2000 - 255 rue Claude François - 34080 Montpellier
tél. 04 67 45 24 54
montpellier@ofiaq.fr

PERPIGNAN

1 ter, rue Franklin - 66000 Perpignan
tél. 04 68 51 27 61
perpignan@ofiaq.fr

NÎMES

32 Rue Mallet Stevens - 30900 Nîmes
tél. 04 67.45.24.54
montpellier@ofiaq.fr

