

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Obtenir un premier niveau de qualification dans les métiers de la vente par le Titre professionnel d'Employé Commercial (EC)

- Développer des compétences pour offrir un service client de qualité, conseiller les clients et répondre à leurs attentes.
- Apprendre à réceptionner, contrôler, et mettre en valeur les produits dans les rayons, tout en respectant les règles de présentation et d'attractivité.
- Assurer le suivi des approvisionnements, effectuer des inventaires et contribuer à la gestion des flux de marchandises.
- Maîtriser les étapes de la vente, de la découverte des besoins à la conclusion, et proposer des produits ou services adaptés.
- Savoir gérer les encaissements, traiter les retours ou réclamations, et effectuer les tâches administratives liées à la vente.
- Appliquer les règles d'hygiène, de sécurité, et les procédures internes de l'entreprise.
- Utiliser les outils digitaux pour la gestion commerciale, comme les logiciels de caisse ou les applications de gestion de stocks.
- Préparer à des postes opérationnels tels qu'employé de rayon, hôte de caisse, ou vendeur en magasin, avec une employabilité immédiate.
- Renforcer des qualités telles que l'écoute, la communication et le travail en équipe, essentielles dans le secteur du commerce.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Employé(e) de libre-service - employé(e) commercial(e)
-employé(e) de rayon - vendeur spécialisé - hôte(sse)
de caisse

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Détenir un goût pour la relation client - Ne pas avoir de
contre indication au port de charges - Accepter les
horaires décalés - Dossier de candidature, test de
positionnement et entretien de motivation



À VOS COTÉS
DEPUIS

1996

CONTENU DE LA FORMATION

**CCP - Mettre à disposition des clients les
produits de l'unité marchande dans un
environnement omnicanal**

- 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
- CCP - Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal
- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libreservice Application en entreprise

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et satisfaire la demande
- Mettre les produits à disposition des client
- Accueillir les clients avec attention et répondre à leur demande afin de s'assurer de leur satisfaction et renforcer leur fidélisation

ÉVALUATION ET VALIDATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

1. D'une mise en situation professionnelle et d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

Titre Professionnel du Ministère du Travail « Employé Commercial » – Ministère du Travail - Niveau 3
RNCP37099

DURÉE, DATES ET RYTHME

Formation en alternance d'une durée de 1 an
(contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
455 heures sur 12 mois et l'entrée en formation se fait tout au long de l'année

MODALITÉS, TYPE DE FORMATION, MÉTHODES



Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations



Formation en alternance



formation diplômante



Acquisition et développement des compétences



POURQUOI CHOISIR FILÉA ?

Depuis 1996, FILÉA propose des formations individualisées dans les métiers de la vente, du niveau 3 au niveau 7 - équivalent CAP à Mastère. Les parcours sont adaptés à chaque apprenant, favorisant ainsi son implication en tant qu'auteur et acteur de sa propre formation. L'équipe pédagogique est constituée d'experts reconnus dans leurs domaines, issus du milieu professionnel. FILÉA a pour mission de former des professionnels compétents, capables de répondre aux exigences du marché et des clients, mais aussi des citoyens responsables et engagés en faveur des enjeux actuels et futurs.

Mai le 30/01/2026

PASSERELLE - SUITE DE PARCOURS

Titre Professionnel Ministère du Travail
« Conseiller de vente » - niveau 4

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Montant d'environ 4500 € pris en charge par les OPCO.

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement personnalisé est assuré par le référent handicap FILÉA.

