

« Parcours de Formation Professionnelle – POLE EMPLOI 2019-2022 »

**TITRE PROFESSIONNEL « EMPLOYE(E) COMMERCIAL(E) EN MAGASIN » afc cr**

Type de formation : **Certifiante**  
Validation : **Titre Professionnel de niveau 3 (Ex V)**  
RNCP 8812 – CPF 244945- Formacode 31734

**Dates prévisionnelles : Du 03/12/2021 au 08/04/2022**

<b>Objectifs</b>	<p>A la fin de la session, les participants seront en capacité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>D'accéder à un emploi sur un poste d'employé (e) commercial (e) en magasin : <ul style="list-style-type: none"> <li>D'assurer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente</li> <li>De répondre aux sollicitations des clients, de les orienter et les conseiller.</li> </ul> </li> <li>De valider un CCP ou le titre professionnel de niveau 3 (Ex-V) « Employé (e) Commercial (e) en magasin »,</li> </ul>
<b>Public visé</b>	<p>Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.</p>
<b>Modalités et conditions d'accès</b>	<p><b>Vérification des Prérequis</b> Niveau troisième ou seconde ou CAP/BEP ou Niveau 3 (Ex-V) non validé dans les métiers de vente ou de services à la clientèle et un an d'expérience professionnelle serait un plus. Capacité à travailler debout de façon quasi permanente dans une ambiance généralement bruyante, bonne élocution. Accepte de travailler week-end et jours fériés avec une amplitude horaire changeante. <b>Aptitudes &amp; savoir être requis :</b> Motivé, organisé, rigoureux, autonome, disponible - Goût des contacts humains et du travail en équipe - Bonne résistance physique, bonne présentation. Aisance dans la communication à l'oral et à l'écrit. <b>Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation d'handicap (le cas échéant)</b> <b>Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...</b> Contact : Céline RESPAUT <a href="mailto:formationcannes@ecole-esccom.com">formationcannes@ecole-esccom.com</a></p>
<b>Nombre de participants</b>	<p>12 stagiaires</p>
<b>Modalités de recrutement</b>	<p><b>Information Collective et de Positionnement :</b> Date et lieu <b>16/11/21 9H00 – ESCCOM 6 bvd Carnot 06400 CANNES</b> <b>Phase de positionnement :</b> * Evaluation en calcul, bureautique, raisonnement logique. *QCM sur la compréhension de consignes écrites pour évaluation du niveau écrit en français et connaissance du secteur de la vente et du métier visé. *Autodiagnostic. *Rédaction d'une fiche projet. *Entretien individuel avec le référent formation sur le projet professionnel en lien avec la formation, la disponibilité et la motivation ; analyse du CV à jour.</p>
<b>Durée de la formation</b>	<p><b>Personnalisation du parcours</b> <b>Si parcours total :</b> 579 heures (98 h en entreprise) <b>Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement</b> <b>Date de formation en situation de travail en entreprise :</b> DU 22/02/2022-11/03/2022 <b>Dates d'examen :</b> 06 au 08 avril 2022 <b>Congés 12/11/21 et du 22/12/2021 au 02/01/2022</b></p>
<b>Horaires de formation</b>	<p>9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 Intensité hebdomadaire entre 31.5 et 35 heures, selon résultats du positionnement.</p>
<b>Programme de formation</b>	<p><b>CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL (14 heures) APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE (150 heures)</b> Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon <b>ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE (143 heures)</b> Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements - <b>Compétences transversales :</b> Législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale, communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématiques et pourcentages, outils informatiques. <b>Préparation au DP et à la session de validation (30 heures)</b> <b>Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi</b> <b>Soutien en présentiel et/ou FOAD, remise à niveau, en présentiel et/ou FOAD, Coaching</b> <b>(Jusqu'à 83 heures en fonction des résultats aux tests de positionnement)</b> <b>Phase de formation en situation de travail en entreprise (98 heures)</b> Une période en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise</p>

<b>Modalités pédagogiques (%)</b>	Nombre d'heures en formation en situation de travail en entreprise : 19 % Nombre d'heures d'enseignement théorique : 81 % Dont Nombre d'heures de mise en situation Professionnelle : 11% Nombre d'heures de travail personnel : 14%	
<b>Moyens Pédagogiques</b>	<b>Formation individualisée</b> - <b>1 poste informatique par stagiaire</b> équipé des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur, ... Exercices d'application - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games. Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long duparcours Support de cours fourni à chaque stagiaire Questionnaire d'évaluation en fin de formation	
<b>Modalités d'évaluation /Modalités de validation et/ou de certification</b>	<b>Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation</b> <b>Attestation de compétences – Open badges</b> <b>Attestation de fin de formation</b>  → Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ; Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le <b> carnet de bord stagiaire</b> ) Evaluation formative tout au long de la formation ; Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ; Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.  → <b>Titre professionnel :</b> <b>Inscription à la session de validation du titre ou CCP visé Evaluations et auto-évaluations tout au long du parcours (ECF)</b> <b>Préparation à la session de validation du titre ou de (s) certificat (s) de compétences professionnelles(CCP)</b> <b>1 Le dossier professionnel (DP)</b> Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation. La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé). <b>2 L'épreuve de synthèse</b> L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée. <b>3 L'entretien final avec le jury</b> L'entretien permet : <ul style="list-style-type: none"> <li>• De vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé,</li> <li>• D'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.</li> </ul>	
<b>Intervenants</b>	L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation	
<b>Passerelles/ formations complémentaires</b>	Formations de niveau 4 (Bac) Titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin / Bac Pro Commerce – Métiers du commerce et la vente option A <b>Taux de certification : 100 % - Taux de satisfaction : 100 %</b>	
<b>Lieu de formation</b>	<u>Accessibilité :</u>	<b>Contact</b>
ADRESSE ESCCOM 6 Bd Carnot 06400 CANNES	Transports en commun : Bus : Ligne n °1-12-35 620-630-20-200-3002, Arrêt : VAUBAN → Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite <u>Restauration</u> : → Salle à disposition équipée d'un micro-onde pour la pause méridienne → Snacks et Établissements de Restauration rapide à 20 m	ESCCOM Céline RESPAUT Laetitia Dauba <a href="mailto:formationcannes@ecole-escocom.com">formationcannes@ecole-escocom.com</a> <a href="http://escocom.com">escocom.com</a> 04.92.98.08.29

