



EMPLOYÉ

COMMERCIAL

Diplôme reconnu par l'état, Titre du ministère chargé de l'emploi
de niveau 3 enregistré au RNCP 37099

OBJECTIF DE LA FORMATION !

L'objectif est d'acquérir les compétences du métier d'employé commercial pour
contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et de satisfaire la demande des
clients en mettant à disposition les produits de l'unité marchande dans un
environnement omnicanal

POUR FAIRE QUOI ?

EMPLOYÉ DE RAYON EMPLOYÉ DE LIBRE-SERVICE EMPLOYÉ COMMERCIAL

FORMATION

DURÉE

508 heures; durée individualisée en fonction des besoins (dont 280 heures de stage pratique)

SESSIONS

Entrées et sorties permanentes ; veuillez nous consulter pour les dates de session

ALTERNANCE

1 semaine en formation ; 3 semaines en entreprise par mois sur 9 mois

FORMATION CONTINUE

6 à 9 mois de formation temps partiel / temps complet en fonction des besoins du stagiaire

LIEU DE FORMATION

Nice et/ou Cannes

POUR QUI ?

Salarié CDD / CDI, demandeur d'emploi, particulier, étudiant (formation initiale)

DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

Projet de Transition Professionnelle, VAE, CPF, Plan de Développement des Compétences, Pro A, CSP,
Contrat de Professionnalisation / Contrat d'Apprentissage et Contrat d'Apprentissage Monégasque

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : 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

MODULE 2 : ACCUEILLIR LES CLIENTS ET RÉPONDRE À LEUR DEMANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Accueillir, renseigner et servir le client
Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

MODALITÉS D'ÉVALUATION

DOSSIER PROFESSIONNEL

ÉPREUVE DE SYNTHÈSE

ENTRETIEN FINAL AVEC JURY

ÉVALUATION ET SUIVI

FEUILLES DE PRÉSENCE

GRILLES DE POSITIONNEMENT ET DE PROGRESSION

ÉVALUATION FORMATIVE / ÉVALUATION SOMMATIVE

ÉVALUATION DE SATISFACTION DE L'APPRENANT

ET APRÈS ?

- Poursuivre vers un Titre Professionnel Conseiller de Vente.
- Intégrer une petite, moyenne ou grande surface alimentaire ou non alimentaire exercer l'un des métiers visés

QUALITÉS ET APTITUDES

Bonne présentation
Aisance dans la communication
Capacités relationnelles
Méthode et sens de l'organisation
Sens du service et de la relation client

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

VÉRIFIER la conformité de la livraison

CONTRIBUER à l'approvisionnement du magasin et à l'attractivité du rayon

ACCUEILLIR ET ÉCOUTER le client avec attention

RENSEIGNER en valorisant l'offre de produits et de services

TRAITER les réclamations clients

FIDÉLISER le client

CONDITIONS D'ADMISSION

Entretien
Tests de positionnement
Vérification des pré-requis

Esccom Formation Professionnelle Cannes

6 Boulevard Carnot
06400 CANNES
04 92 98 08 29

formationcannes@ecole-esc.com

Esccom Formation Professionnelle Nice

Le Paradisio - 2 Avenue Brown Séquard
06000 NICE
04 93 53 55 55

formationnice@ecole-esc.com