



# EMPLOYÉ

# COMMERCIAL

Diplôme reconnu par l'état, Titre du ministère chargé de l'emploi  
de niveau 3 enregistré le 15/12/2022 au RNCP code 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-esscom.com

Esccom Formation Professionnelle Nice

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

formationnice@ecole-esscom.com