



## Objectifs

- L'employé commercial contribue à l'attractivité de l'unité marchande par la mise à disposition des produits et par la qualité de l'accueil et l'accompagnement des clients.
- S'adapter aux nouvelles habitudes d'achats des consommateurs.
- L'emploi a évolué en lien avec l'omnicanalité des unités marchandes.

## Programme de la formation

L'activité « Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal » intègre les compétences nécessaires pour approvisionner l'unité marchande, pour traiter les commandes des clients et pour présenter les produits de l'unité marchande.

L'activité « Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal » réunit les compétences nécessaires pour accompagner les clients à différentes étapes de leur expérience d'achat et contribuer à l'amélioration de leur expérience d'achat.

### CCP1 - 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

### CCP2 - 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 libre-service



#### PUBLIC CONCERNÉ

Tout public



#### PRÉ-REQUIS

Pas de niveau spécifique  
Maîtriser les savoirs de base  
Compétences en communication orale et écrite



#### DURÉE

Nous consulter



#### NOMBRE DE STAGIAIRES

Nous consulter



#### SANCTION/DIPLÔME

Titre Professionnel du Ministère  
du Travail de niveau 3  
Validation possible  
par bloc de compétences



## Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) - Niveau 3

### Débouchés / Métiers

#### Poursuite d'études :

- Titre Professionnel de Conseiller (ère) de vente de niveau 4
- Titre Professionnel d'Assistant Manager d'Unité Marchande de niveau 4

#### Métiers :

Employé de libre-service / Employé commercial / Employé de rayon non alimentaire / Employé commercial caisse et services / - Employé en approvisionnement de rayon / Employé polyvalent de libre-service / Employé qualifié libre-service / Employé commercial caisse et services / Employé de commerce drive

### Modalités d'évaluation

À l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation
- un Dossier Professionnel (DP)
- une mise en situation professionnelle (sketch de vente sur des fiches produits du lieu de stage du candidat élaborées en amont du TP)
- un entretien technique et final avec le jury (sur le Powerpoint du candidat préparé en amont de l'épreuve de la session du TP).

### Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux sur l'ensemble du référentiel du titre (banque diAfp « REAC Employé commercial »)
- Étude de cas et préparation des 'fiches produits en rapport avec le lieu de stage + un Powerpoint (13 à 16 diapos sur des compétences précises en rapport avec le TP)
- 2 Périodes de stage d'une durée de 4 semaines chacune Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, Grandes et moyennes surfaces spécialisées, Grands magasins, boutiques, Magasins de proximité
- Travaux de groupe, Jeux de rôle, évaluation en cours de formation et préparation à l'examen
- Plateforme de formation digitale (FOAD)