

PROGRAMME DE FORMATION

en alternance

TP Employé.e Commercial

Diplôme

TP EC (niv CAP)

Durée

8 mois
238 heures

Rentrée

sur demande

Rythme

4 jours en entreprise
1 jour en formation



ACF

ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

SOMMAIRE

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

- 1.1 Objectifs
- 1.2 Public concerné & prérequis
- 1.3 Caractéristiques de la formation (diplôme, RNCP, certification)

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- 2.1 Modalités & outils pédagogiques
- 2.2 Durée, dates & rythme de l'alternance
- 2.3 Conditions d'apprentissage (présentiel/distanciel, taille des groupes)
- 2.4 Matériel nécessaire

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

- 3.1 Blocs de compétences & objectifs
- 3.2 Option entrepreneuriat
- 3.3 Communication en langue étrangère

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

- 4.1 Modalités d'évaluation des acquis
- 4.2 Sanction visée (diplôme, blocs de compétences)

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- 5.1 Insertion professionnelle
- 5.2 Suites de parcours & passerelles

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

- 6.1 Indicateurs de résultats
- 6.2 Délai d'accès & calendrier
- 6.3 Accessibilité (publics en situation de handicap)
- 6.4 Tarif & financement

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.1 OBJECTIFS

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de :

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits clients
- 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

1.2 PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Étudiants

Formation particulièrement adaptée, entre autres, pour :

→ Employé.e Libre-service, Employé.e de rayon, Employé.e polyvalent, Employé.e en approvisionnement de rayon, vendeur.se en alimentation, vendeur.se en produits alimentaires, hôte.esse de caisse, caissier.ère en libre-service.

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont :

- Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce
- Savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.3 CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION (DIPLÔME, RNCP, CERTIFICATION)

Formation certifiante :

- TITRE PROFESSIONNEL niveau 3 inscrit au RNCP N° code 37099
- CODE NSF N° code 312m- Commerce, vente
- Codes ROME N° code D1507, D1106, N1105, D1505, N1103
- Formacode N° code 34566, 31734

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

2.1 MODALITÉS & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les modalités de suivi de la formation sont :
Présentiel et distanciel

Les techniques pédagogiques employées sont :

- Apports théoriques et pratiques, autoformation individualisée et accompagnée, mises en situations pratiques dans le cadre d'exercices, études de cas, jeux de rôle et sorties pédagogiques (visite(s) d'univers marchands).

2.2 DURÉE, DATES & RYTHME DE L'ALTERNANCE

La durée de la formation est de : 238 heures réparties sur une durée totale de 8 mois.

Du 04 décembre 2024 au 03 juillet 2025.

2.3 CONDITIONS D'APPRENTISSAGE (PRÉSENTIEL/DISTANCIEL, TAILLE DES GROUPES)

Dispositif de type :
Possibilité en inter entreprise et en intra entreprise.

Pour d'autres modalités, merci de contacter les équipes ACF.

En groupe de 15 stagiaires maximum.

2.4 MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Matériel pour la formation en présentiel :

- De quoi prendre des notes (cahier, stylo, etc.)

Matériel pour la formation en distanciel :

- PC, casque, connexion Internet

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1 : Gestion des stocks et approvisionnement

- ↳ Identifier les conditions d'acheminement des marchandises vers le magasin.
- ↳ Utiliser les outils informatiques de gestion des stocks.
- ↳ Préparer la mise en rayon et organiser les inventaires.
- ↳ Mesurer l'impact de la démarque et participer aux plans de lutte.

BLOC 3 : mise en valeur des produits

- ↳ Maîtriser la réglementation sur l'affichage des prix en point de vente.
- ↳ Connaître les principales règles du droit des consommateurs.
- ↳ Comprendre la politique mix-marketing de l'unité marchande.
- ↳ Respecter les standards merchandising et les règles d'implantation.
- ↳ Mettre en œuvre des techniques de théâtralisation du point de vente.

BLOC 2 : Hygiène, sécurité & environnement

- ↳ Participer à la prévention des situations dangereuses pour clients et personnel.
- ↳ Adopter les gestes et postures adaptés pour déplacer une charge.
- ↳ Appliquer les règles d'hygiène et de conservation des produits périssables.
- ↳ Mettre en œuvre les procédures de nettoyage du rayon, des caisses et des zones de stockage.

BLOC 4 : Commandes clients

- ↳ Utiliser les outils de traçabilité pour gérer les commandes clients.
- ↳ Appliquer les techniques de manutention pour constituer le panier du client.
- ↳ Identifier les documents de vente et d'expédition à joindre aux commandes.
- ↳ Contribuer à la qualité de l'expérience d'achat

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 5 : Relation client & fidélisation

- ↳ Mettre en œuvre une veille professionnelle et développer la connaissance des produits.
- ↳ Accueillir, orienter et conseiller le client en adaptant sa posture.
- ↳ Utiliser les outils d'aide à la vente et la méthode CAB pour argumenter l'offre.

BLOC 6 : Encaissement

- ↳ Appliquer les standards de tenue de caisse et gérer les moyens de paiement.
- ↳ Traiter les réclamations, gérer les incivilités et participer à la fidélisation.

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

4.1 MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

- Évaluation en cours de formation (ECF)

Présentation à la session de validation du Titre Professionnel : Employé (e) Commercial (e)

4.2 SANCTION VISÉE (DIPLÔME, BLOCS DE COMPÉTENCES)

Formation certifiante :

Type de sanction :

- Validation du titre professionnel Employé (e) Commercial (e) (niveau 3, certification de niveau CAP)

Modalités d'évaluation du Titre Professionnel :

- Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Dossier professionnel et de ses annexes éventuelles
- Résultats des évaluations en cours de formation (ECF)
- Entretien avec le jury

→ Durée totale de la session d'examen : 3 h

Modalités de validation du Titre Professionnel :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément avant

toute réactualisation du titre. Les Titres Professionnels sont réactualisés tous les 3 à 5 ans.

Chaque bloc atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.

Dans le cadre de l'alternance, en cas de validation partielle du Titre Professionnel, l'apprenant.e a un délai de 1 an maximum après l'examen initial pour se représenter au ou aux blocs de compétences manquants, sans avoir à reprendre de formation. Au-delà de 1 an, il sera nécessaire de suivre une formation du bloc de compétences manquant pour le repasser.

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37099/>

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

5.1 INSERTION PROFESSIONNELLE

Débouchés :

À l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

- Employé.e de libre-service
- Employé.e commercial(e)
- Employé.e de rayon
- Employé.e en approvisionnement de rayon
- Employé.e polyvalent(e) de libre service
- Vendeur en alimentation
- Vendeur en produits alimentaires
- Caissier.ère Hôte.esse de caisse, caissier(ère) en libre service.

Équivalences :

Il n'existe à ce jour pas d'équivalences vis-à-vis de ce titre.

5.2 SUITES DE PARCOURS & PASSERELLES

Suite de parcours :

A la suite de cette formation, une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine est possible : de niveau Baccalauréat.

Comme les titres professionnels suivants :

- Vendeur Conseil
- Assistant Manager Unité Marchande

Passerelles :

Il n'existe à ce jour pas de passerelle vis-à-vis de ce titre.

Pour davantage d'informations concernant la poursuite d'études ou passerelles au niveau national, vous pouvez vous diriger vers un CEP (Conseil en Evolution Professionnelle) www.mon-cep.org

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

6.1 INDICATEURS DE RÉSULTATS

Pour plus d'informations concernant les indicateurs de résultats, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous partager les données chiffrées.

6.2 DÉLAI D'ACCÈS & CALENDRIER

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : Entre 1 et 2 mois environ (1 rentrée par trimestre)

6.3 ACCESSIBILITÉ (PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP)

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), merci de consulter directement les équipes ACF.

6.4 TARIF & FINANCEMENT

Pour l'alternance :

- Pour l'apprenant.e : la formation est financée par l'OPCO dont relève l'entreprise au sein de laquelle l'apprenant.e suivra son alternance
- Pour l'entreprise : ACF s'engage à respecter les tarifs de France Compétences, donc il n'y a pas de reste à charge à payer
- Le tarif inclut la présentation à la session d'examen.



ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

NOUS CONTACTER

ACF Alternance Conseil Formation

contact.acf@bordeauxformation.com

05 56 33 81 61

125 rue Georges Bonnac, 33000 Bordeaux

