

TITRE PROFESSIONNEL

EMPLOYE COMMERCIAL EN MAGASIN

OBJECTIFS

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Employé(e) Commercial(e) en Magasin et valider le Titre Professionnel de niveau 3

Contribuer au développement de l'activité commerciale du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon

Maîtriser les bonnes pratiques pour accueillir, orienter et conseiller les clients

PUBLIC CONCERNE

Toute personne souhaitant devenir employé commercial en magasin

PRE-REQUIS

Maîtrise de la langue française

Bonne condition physique (position debout permanente)

METHODES PEDAGOGIQUES

Des apports théoriques visant à une compréhension des concepts et permettant une réflexion collective et individuelle

Echanges à partir des représentations des participants

Analyse et retour sur les pratiques professionnelles à partir des situations vécues

Etudes de cas pratiques et mises en situation

DUREE

595 heures (dont 210 en entreprise)
17 semaines + examen

CALENDRIER

Nous consulter

INTERVENANT

Enseignants et/ou professionnels du secteur du commerce qui possèdent une véritable expérience et savent transmettre leur savoir aux apprenants

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de présence

EVALUATION DE LA FORMATION

Evaluation à la fin de chaque bloc et évaluation finale (QCM – Mise en situation – Etude de cas)

Bilan intermédiaire et bilan final

Examen pour l'obtention du Titre Professionnel

COÛT H.T.

Nous consulter

PROGRAMME

INTEGRATION, POSITIONNEMENT ET CONTRACTUALISATION

BLOC 1 : APPROVISIONNER UN RAYON ET ANIMER SON ESPACE DE VENTE

1. PREPARER LES MARCHANDISES EN VUE DE LEUR MISE EN STOCK

Prise en charge des marchandises à la réception,

Vérification, préparation et rangement des marchandises en réserve ou mise en rayon en surface de vente

Mise en rayon dans le respect des règles d'implantation, les consignes d'hygiène et de sécurité et les règles de développement durable

2. PARTICIPER A LA GESTION ET A L'OPTIMISATION DES STOCKS D'UN RAYON

Analyse des différents types de stocks

Dimensionnement du stock nécessaire.

Amélioration de la rotation des stocks

Participation au suivi des stocks et contribution à la validation des commandes en effectuant des comptages et des vérifications

3. ASSURER LA PRESENTATION MARCHANDE DES PRODUITS DANS LE MAGASIN

Techniques de merchandising

Participer à la mise en place d'opérations commerciales et à la mise en scène des produits

PERIODE EN ENTREPRISE (3 semaines)

BLOC 2 : ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE

4. ACCUEILLIR, RENSEIGNER, ORIENTER ET SERVIR LE CLIENT SUR LA SURFACE DE VENTE

Accueil, renseignement, orientation et service au client sur la surface de vente

Mise en valeur des produits pour développer les ventes

5. ENREGISTRER LES MARCHANDISES VENDUES ET ENCAISSER LES REGLEMENTS

Enregistrement des marchandises vendues et encaissement

PERIODE EN ENTREPRISE (3 semaines)

MODULES COMPLEMENTAIRES

6. COMPETENCES TRANSVERSES

Communication, postures professionnelles

Les calculs commerciaux en entreprise

7. PREPARATION DU DOSSIER PROFESSIONNEL

Au cours de votre période de stage en entreprise, vous constituez un Dossier Professionnel (DP). Le DP permet de mettre en valeur sa pratique professionnelle et de la présenter au jury pendant l'entretien final. Il est obligatoire dans le processus de validation du titre professionnel.

8. TECHNIQUES ET RECHERCHE D'EMPLOI (28 H)

Rédaction et mise en forme d'une candidature

Rédaction de la lettre de motivation

Simulation d'un entretien d'embauche