



Bourgogne Franche Comté

# Titre Professionnel Employé-e Commercial-e en Magasin *Option Brico/Déco*

## Niveau 3 - CAP BEP



Mâcon



### Dates de la formation :

21 mai au 03 décembre 2021

### Date de l'Information Collective :

Le 04 mai 2021 à 9h00

Adresse : 4 rue Alsace Lorraine

71160 - DIGOIN

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation qui prépare à l'acquisition du Titre Professionnel Employé-e Commercial-e en Magasin (niveau 3) vise à former les professionnels du commerce.

L'employé(e) commercial(e) en magasin contribue au développement de l'activité commerciale du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon et en facilitant la relation commerciale avec la clientèle. Il(elle) assure l'approvisionnement, la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente et répond aux sollicitations des clients, les oriente et les conseille.

A la fin de sa formation, l'apprenti pourra exercer les métiers suivants :

- ✓ Employé-e de libre-service
- ✓ Employé-e commercial-e
- ✓ Employé-e en approvisionnement de rayon
- ✓ Employé-e polyvalent-e de libre-service
- ✓ Vendeur-se en alimentation
- ✓ Vendeur-se en produits alimentaires
- ✓ Caissier-ère
- ✓ Hôte-sse de caisse
- ✓ Caissier-ère en libre-service

S'il le souhaite, l'apprenti pourra continuer sa formation en préparant le titre professionnel Vendeur-euse Conseil en Magasin.

Action  
Certifiante

854 heures

644 h en centre  
de formation

210 h en  
entreprise

12 personnes

## RENSEIGNEMENTS

4 rue Alsace Lorraine  
71160 DIGOIN

Tel : 03 85 58 80 21

Marie-Thérèse RAVEAU  
Assistante de formation  
[mraveau@ifpa-formation.com](mailto:mraveau@ifpa-formation.com)

Karine DULAC  
Formatrice  
[kdulac@ifpa-formation.com](mailto:kdulac@ifpa-formation.com)

[www.ifpa-formation.com](http://www.ifpa-formation.com)



RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTÉ

## PUBLIC

Les formations du programme régional collectif sont accessibles à tout demandeur d'emploi de plus de 16 ans, inscrit à Pôle Emploi avec un projet professionnel validé par un prescripteur.

## PRÉREQUIS

- ✓ Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce et de la grande distribution
- ✓ Capacité à lire, écrire et s'exprimer en langue française
- ✓ Maîtrise des 4 opérations
- ✓ Fin de scolarité sortie 5<sup>e</sup>

## ACCESSIBILITE POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

**Référente handicap** : Nadège HIRault – Attachée technique et Administrative – [nhirault@ifpa-formation.com](mailto:nhirault@ifpa-formation.com) – 07 78 44 61 54

## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

### Acquérir les compétences et connaissances transversales

- Connaître les différentes surfaces de vente
- Connaître les notions de base relatives à la législation, à la concurrence et à la consommation
- Connaître les bases de la présentation marchande des produits
- Connaître les différents moyens de paiement et outils de l'encaissement
- Communiquer oralement en situation professionnelle

### CCP 1 – Approvisionner un rayon ou un point de vente

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon

### CCP 2 – Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

### Modules additionnels

- Valider le certificat Sauveteur Secouriste au Travail (SST)
- Vendre de la décoration et des équipements du foyer
- Préparer et valider les CACES 3-5
- Gérer la relation client

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- Evaluation continue
- Evaluation finale afin de valider le titre professionnel

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Travail en groupe et en sous-groupe
- Travail individuel (FOAD)
- Jeu de rôles et mise en situation sur le plateau technique (argumentation, encaissement etc.)

## COUT PÉDAGOGIQUE

Formation financée à 100% par le Conseil Régional de Bourgogne Franche-Comté.

