



TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYÉ COMMERCIAL

Prérequis

Aucun prérequis

Public : Être âgé de 18 et plus. (Mineurs nous contacter : contact@emacformation.com)
Accessible au PSH Rdv avec le référent Handicap
Mme BOUILLIE :
stephaniebouillie@emacformation.com

Qualités souhaitées :

Motivation
Curiosité pour les produits et la Grande Distribution
Bonne organisation
Ponctualité et matinal
Bonne résistance physique (port de charges lourdes)

Niveau de diplôme : RNCP37099

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37099/>
Niveau 3/ Certification du Ministère du Travail et de l'insertion
Validation par blocs de compétences possible

Durée et Alternance

9 semaines/315 H
Du lundi au vendredi 8H/17H30 EMAC
Du lundi au samedi en magasin
3 Semaines en entreprise/1 Semaine à l'EMAC

Type de contrat : Apprentissage et Professionnalisation. Autres dispositifs nous contacter : contact@emacformation.com

Admission :

Toute l'année en fonction des sessions ouvertes
Sur dossier et entretien de motivation par l'enseigne.

Entreprises d'accueil :

Grande et moyenne surfaces (GMS)

Coût de la formation : Gratuit pour l'alternant

Financement :

Formation pris en charge par OPCO
Tenue : 50 €
Matériel pédagogique : 50 €

Lieu de Formation:

EMAC :
14 rue du Séminaire 94550 Chevilly-Larue/ Rungis

Objectifs de la formation

L'employé commercial participe à la réception des produits et vérifie la conformité de la livraison. Il stocke et range les produits dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort. Il prend en compte l'état des stocks, les ventes, les réservations clients et les objectifs commerciaux pour mettre à jour les paramètres de gestion des commandes. Il contribue aux inventaires. Il met en rayon l'offre produits. Il réalise le réassort de l'offre produits. Il maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables. Il participe à la mise en place d'opérations commerciales et promotionnelles.

L'employé commercial traite les commandes client effectuées en ligne ou dans l'unité marchande. Il travaille dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort et applique les mesures de prévention contre les risques liés à son environnement de travail.

L'employé commercial accueille le client avec attention, écoute sa demande et prend en compte son parcours d'achat et d'éventuels besoins spécifiques de personnes en situation de handicap. Il renseigne le client en valorisant l'offre produits et de services de l'unité marchande. Il explique au client le fonctionnement du dispositif d'aide à l'achat et l'accompagne dans son utilisation. En toutes circonstances, y compris lors de litiges, d'incivilités et de réclamations clients, il adopte un comportement propice à la satisfaction et à la fidélisation. Il sollicite l'appui de sa hiérarchie si la situation l'exige.

L'employé commercial met en fonction les dispositifs d'aide à l'achat. Face à une panne courante de ces dispositifs, il établit le diagnostic et assure la maintenance de premier niveau. Il enregistre les marchandises vendues et encaisse les règlements. Il gère le flux des clients se présentant aux caisses en libre-service. Il effectue les contrôles nécessaires pour limiter la démarque inconnue.

L'emploi s'exerce sous la responsabilité de sa hiérarchie. L'employé commercial suit les consignes et, si nécessaire, demande des précisions. Il respecte les consignes relatives à la responsabilité sociétale (RSE) de l'enseigne. Il signale toute anomalie à sa hiérarchie et lui transmet les informations recueillies auprès des clients. En cas d'imprévus ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement, modifie ses priorités, s'adapte à la situation du moment, alerte sa hiérarchie et les services internes. Il applique les mesures correctives préconisées par sa hiérarchie.

L'employé commercial travaille en équipe. Il est en contact direct avec les clients. Il assure l'interface entre les clients, les interlocuteurs internes et externes et sa hiérarchie. Il communique, avec sa hiérarchie, les transporteurs, les fournisseurs, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise tels que le service client, la centrale d'achat et la logistique, mais aussi avec les conseillers de vente, le réceptionnaire, le gestionnaire de stocks.

Les plus de l'EMAC :

L'expertise de nos formateurs en GMS
La création d'Animation magasin par les alternants
La visite possible des pavillons du MIN de Rungis
Le suivi hebdomadaire des alternants avec retour des périodes entreprise et communication à l'enseigne
Les visites en magasin par l'équipe pédagogique

Débouchés professionnels :

Accès direct à l'emploi : Vendeur Rayon ou Employé Libre-Service de la GMS L'emploi s'exerce en unité marchande de petite, moyenne ou grande superficie, alimentaire, non alimentaire ou spécialisée. Il travaille en équipe sur la surface de vente et en présence des clients ou dans les réserves. Les conditions d'exercice de l'emploi varient selon la superficie de l'unité marchande, la nature des produits et des services proposés.

Poursuite d'études

| | |
|-----------------------|------|
| CAP Primeur | EMAC |
| Cap fromager -crémier | EMAC |
| Bac Pro Commerce | |
| Titre Pro AMUM | EMAC |

TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYE COMMERCIAL



BLOCS COMPETENCES

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

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

CONTENU DE FORMATION

Environnement Professionnel
Communication / Vente
Stockage-Gestion du rayon
Marchandisage/ Rayon
Hygiène et Sécurité
Caisse
initiation Connaissance Produits Primeur
Crèmerie/ charcuterie/ Poisson
Analyse sensorielle
Environnement numérique
Spécifique Enseigne
Préparation Evaluation

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle sur les plateaux techniques / Apport théorique
Bilan de suivi de formation
Visite en entreprise

QUALITÉS DES FORMATEURS

Formateurs avec une expérience de la GMS ou du secteur professionnel

MODALITÉS D'EVALUATIONS :

Validation des compétences face à un jury suite à la présentation de différents dossiers et entretiens
Le jury du titre est désigné par les Unités départementales(UD) des DRIETS - Direction régionale et interdépartementale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités d'Île-de-France. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre

Pour nous contacter : Mail : contact@emaformation.com Tel : 01.89.13.33.61

Accès / Infos

14 rue du séminaire 94550 CHEVILLY LARUE Bâtiment G6B. Accessible aux personnes handicapées
Transport commun : Ligne 7 Villejuif Louis Aragon puis T7 : Porte de Thiais puis 8 mn à pied
En bus : Bus 216 Ou Trans Val de Marne station Marché International De Rungis
Horaires : 8H00-17H30 du lundi au vendredi