

EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL

Niveau 3 - CAP

Formation en alternance ou en continue

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage

Profil métier

L'employé commercial met les produits à disposition des clients pour répondre à leurs besoins et renforcer leur fidélité.

Il réceptionne, stocke, met en rayon les produits et assure le réassort, en respectant les règles de sécurité et d'ergonomie.

Il contribue à la gestion des stocks, au suivi des commandes et à la mise en place des opérations commerciales.

Il accueille, renseigne et accompagne les clients, y compris ceux en situation de handicap, en valorisant l'offre et en gérant les réclamations avec professionnalisme.

Il utilise les dispositifs d'aide à l'achat, en assure la maintenance de base, encaisse les ventes et participe à la prévention de la démarque inconnue.

Compétences

CCP 1 - 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

CCP 2 - 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 libreservice

Lieu

525 rue Andropolis,
Saint-André 97440,
La Réunion

Rythmes de l'alternance

ALTERNANCE OU EN
CONTINU : 1 ou 2 jour par
semaine en centre de
formation.

Durée

Formation possible sur 12 / 18 ou 24
mois avec un volume horaire
compris entre 500 et 700 heures.

Taux de
réussite

NA

Taux
d'insertion

NA

EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL



Vers le métiers de...

- Employé de commerce drive, de libre-service, de rayon non-alimentaire ;
- Employé commercial caisse et services ;
- Équipier polyvalent, de magasin...

Structures recruteuses

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires ;
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées ;
- Grands magasins ;
- Boutiques ;
- Magasins de proximité ;
- Négoces interentreprises ;
- Commerce de gros

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluations

Méthode active, visant à faire produire des idées par des jeux de simulation, de rôle, quizz et études de cas.

Méthode démonstrative, consistant en l'attente d'objectifs de savoir-faire, de production par le biais d'exercices écrits ou par la reproduction de conditions de travail.

Apports théoriques concrétisés par des mises en situation autour de simulations, exercices.

Des exemples et des études de cas permettent de mieux comprendre les situations et de les rendre plus vivantes.

Mise en place d'examens blancs.

Modalités d'évaluations

Un QCM d'évaluation sera réaliser en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée et les acquis en fin de formation.

A l'issu de la formation, le stagiaire passera son examen final.

Financement

- Eligible au CPF (code 8959).
- Eligible à la VAE.
- Contrat de professionnalisation.
- Contrat d'apprentissage
- Tarif : entre 10 et 12€/heure

Accessibilité aux personnes porteuses de handicaps

La formation est accessible aux personnes porteuses d'handicaps
Pour toute demande de mobilité, un référent est à votre disposition

Prérequis

Maîtriser les savoirs de base : Lire, écrire et compter.

Validation de la formation

Diplôme : Employé(e) commercial, reconnu par l'Etat, de niveau 3-CAP, délivré par le Ministère du Travail et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Certification : certification partielle possible à travers une validation par blocs de compétences.