

TITRE PRO – Employé(e) Commercial(e)

RNCP37099

OBJECTIFS

Contribuer au développement de l'activité commerciale :

Acquérir les notions et compétences nécessaires, garantir la disponibilité des articles en rayon et faciliter les interactions commerciales avec la clientèle.

Gérer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits :

Assurer l'approvisionnement des rayons ou points de vente & la mise en valeur des produits pour attirer les clients et maximiser les ventes.

Conseiller et orienter la clientèle : Répondre aux sollicitations des clients, les orienter et les conseiller de manière efficace pour améliorer leur expérience d'achat.





PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Public concerné : Toute personne souhaitant être formée au métier d'employé de commerce.

Prérequis : Pas de prérequis attendus.



MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Inscription entrées/sorties **en permanence**.

Entretien individuel, test de positionnement et possibilités de semaine d'immersion

Type de contrat : contrat d'apprentissage

Formations accessibles à toute personne en situation de handicap



COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est **pris en charge par l'Opco** de l'entreprise.

Elle est donc **totalelement gratuite pour les alternants** (pas de frais d'inscriptions ou d'équipements).



QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Formateurs expérimentés avec une expérience professionnelle en commerce

Maîtrise de la plateforme e-learning et de la totalité des parcours de formation multimodale :
(coaching présentiel et distanciel, face à face pédagogique...)



MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES :

Attribution hebdomadaire de parcours de formation sur une plateforme e-learning favorisant l'apprentissage et les échanges collaboratifs.

L'avancée dépend de l'**acquisition d'un niveau prédéterminé, avec évaluation** pour chaque parcours. La plateforme offre des **interactions synchrones et asynchrones**, incluant : parcours de connaissances, travaux pratiques, fiches vocabulaire, exercices, travaux d'analyse, révisions, et projets personnalisés.

Un **appel hebdomadaire avec le formateur** fait le point sur les progrès et les obstacles. Une **hotline est disponible pour assistance pédagogique et technique**. Le formateur se rend sur site tous les 6 à 8 semaines pour évaluations et ateliers.

CONTENU DE LA FORMATION :

BLOC 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

BLOC 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 libre-service

MODALITÉS OPÉRATIONNELLES :

Durée et organisation

- Durée : 12 mois
- Organisation : distancielle coachée, classe virtuelle ou en entreprise, montage de dossiers professionnels encadrés, séquences de formation et d'évaluation en entreprise.

Nombre d'heures de formation : 400 heures

Rythme alternance : 27h/ entreprise et 8h/ formation par semaine

Possibilités de valider un/des blocs de compétences :
Non

Equivalence : Oui - CAP COMMERCE

Sanction visée : Titre professionnel Employé Commercial

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Tablette ou PC avec connexion internet (fourni par le CFA ou l'entreprise) + Matériel pour prise de notes.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Taux de certification 2023 : 100%

- **Certification de chacun des parcours** d'apprentissage elearning
- **Correction et évaluation** des travaux et exercices par le formateur
 - **Analyse mensuelle des statistiques** (taux de complétion et de réussite)
- **Évaluation tripartite** tuteur / formateur / apprenant des compétences professionnelles attendues.
- **Évaluations formelles** en cours de formation / ECF
 - **Épreuve finale** de certifications
 - **Accompagnement socioéducatif**



MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE
 - **Résultats des évaluations passées** en cours de formation
 - **Dossier professionnel** dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE
 - **Entretien final** avec le jury



NOS INDICATEURS DE PERFORMANCE 2023



Taux de réussite

100 %



Taux de présentation
examen

83 %



Taux de satisfaction

88 %



Taux de poursuite
d'étude

40 %



Taux d'insertion
emploi à 6 mois
chez Alterline

50 %



Taux d'insertion dans
le métier visé à 6 mois

54 %

ET APRES ?

Suite de parcours :

Possibilité de poursuivre avec un :

TP Conseiller de vente (Niveau 4)

TP Assistant manager d'unité marchande (Niveau 4)

Toutes certifications de niveau 4.

Les débouchés :

- Employé (e) de libre-service
- Employé (e) commercial (e)
 - Hôte/esse de caisse
- Hôte/esse de caisse en libre-service
- Employé (e) de commerce drive

Contact :

Par mail : contact@alterline.fr

Par téléphone : 0320222951

Par notre site internet : www.alterline.fr

