COMMERCE

Alternance

Titre professionnel Formation Employé Commercial en Magasin

Niveau

Niveau 3
Equivalent CAP

Dates

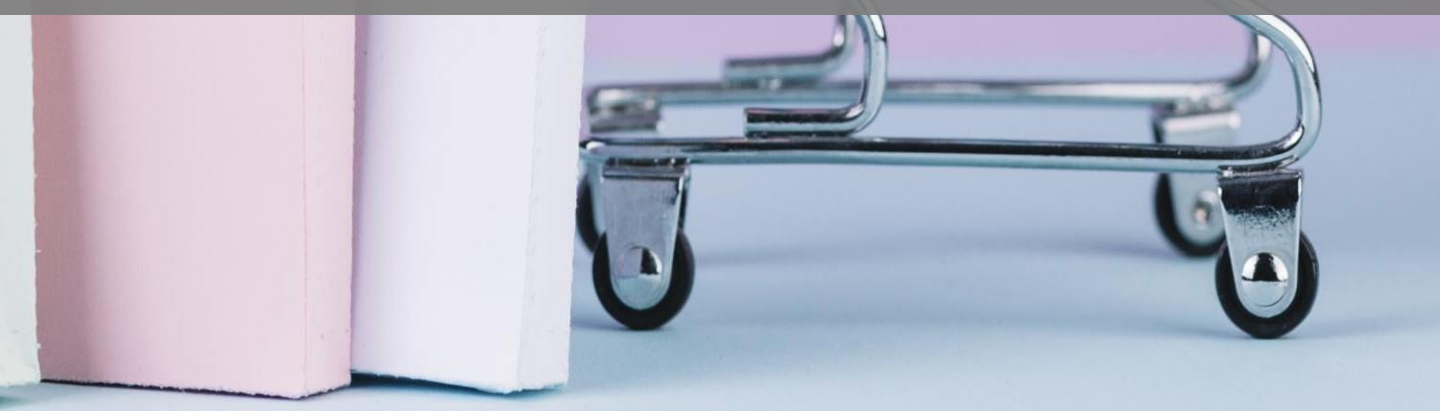
Du 12/06/2023
Au 07/06/2024

Durée

455 heures en centre

Lieu

24 rue Donzelot
87 000
LIMOGES



Les + de la formation by Osengo

- Des diplômes et/ou des titres reconnus par l'état
- Programme adapté au rythme de chacun et soutien individualisé
- Accès à notre plateforme digitale: monespace.osengo.fr
- Ateliers de sensibilisation
- Préparation à la session d'examen
- Possibilité d'effectuer une période de stage à l'étranger

Objectifs

OSEZ la formation Titre Professionnel Employé Commercial en Magasin !

Savoir approvisionner un rayon ou point de vente
Accueillir et accompagner le client
Participer à l'attractivité commerciale

Découvrez une large palette de métiers et de débouchés : Employé Libre-service, Employé commercial, employé de rayon, employé polyvalent, vendeur en alimentation…

Contenu

•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.

•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

Compétences transversales de l'emploi :
Communiquer oralement avec aisance.
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Préparation à la session d'examen
.

Délai d'accès moyen à la formation

De 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé.

Public visé

- Public jeune, de 18 à 26 ans
- Demandeurs d'emplois +26 ans
- Salariés
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap sans limite d'âge

Prérequis

- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calculs
- Avoir une expérience professionnelle de 2 semaines minimum (emploi, stage, PMSMP….)

Modalités de sélection

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel

Aptitudes particulières

•Capacités relationnelles, écoute,
•Sens du contact et du dialogue.

Modalités pédagogiques

Période de formation en centre et en entreprise
En centre de formation: en présentiel, dont études de cas, travaux de groupe, mises en situation, auto-formation accompagnée etc.
En distanciel: synchrone et/ou asynchrone
Formation hybride

Méthodes et outils pédagogiques:

- Livret de formation du stagiaire
- Livret de suivi en entreprise
- Documentation qualité
- Plateau technique
- Techniques d'animation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluations en cours de formation (exercices, examens blancs etc.)
- Evaluation de la période en entreprise
- Questionnaire de satisfaction intermédiaire et de fin de formation
- Suivi post-formation

Modalités de session d'examen

A l'issue de la formation, vous serez évalué selon les exigences du certificateur par, soit:

- Des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel
- Une mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Des épreuves écrites et orales
- Un entretien avec un jury de professionnels

Passage par bloc de compétences

Le titre professionnel (ou diplôme de l'éducation nationale, ou diplôme d'état) est composé de 2 blocs de compétences (ou modules d'enseignement ou domaine de compétence) que vous pouvez obtenir en fonction de votre parcours individualisé.

Validation de la formation

- Titre Professionnel Employé Commercial en Magasin
- Attestation individuelle de fin de formation et de compétences

Equivalences et passerelles

- Il n'y a pas de lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations.

Suites de parcours et débouchés

- Secteurs d'activités :

— grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ;
— boutiques ;
— commerce de gros.

- Type d'emplois accessibles :

— employé (e) de libre-service ;
— employé (e) commercial (e) ;
— employé (e) de rayon ;
— employé (e) en approvisionnement de rayon ;
— employé (e) polyvalent (e) de libre-service ;
— vendeur en alimentation ;
— vendeur en produits alimentaires ;
— caissier (ère) ;
— hôte (sse) de caisse ;
— caissier (ère) en libre-service.

- Suite de parcours:

- Titre professionnel assistant commercial, vendeur conseil en magasin, assistant import – export, responsable de rayon, négociateur technico-commercial

Accessibilité à la VAE [1]

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE.

[1] Validation des acquis de l'expérience

Nos résultats

Taux groupe OSENGO dans le domaine du Commerce :
•91 % de certification sur nos sessions de 201
•100 % de satisfaction finale de nos stagiaires en 2021
•

Taux en apprentissage OSENGO Groupe :
•92 % de certification sur nos sessions de 2021
•86 % de satisfaction finale de nos stagiaires en 2021
•

Coût pédagogique de la formation

Pour les formations en alternance, le coût contrat est pris en charge par l'OPCO [1] de l'entreprise. Pour les contrats en alternance, un devis sera établi sur demande. Le prix (entre 8 € et 18 € par heure) peut être modulé en fonction de la durée, des dispenses éventuelles et des modalités pédagogiques du parcours proposé.
Une proposition personnalisée sera établie sur demande. La prise en charge du coût pédagogique peut être prise en charge par un ou des financeurs. Nos conseillers vous accompagnent dans vos démarches.

[1] Opérateur de compétences

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Equipe pédagogique:
Des formateurs disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité ciblé, encadrés par une coordinatrice pédagogique.

Référents de la formation:

Référent pédagogique
GRANIER Virginie

Référent administratif
GERBAUD Audrey

Référent handicap
GRANIER Virginie

Référent socio-professionnel
ROUSSEAU Hanane

Référent mobilité
BAUDRY Sarah

Contactez votre conseiller RH et Formation !

Allier
04 70 08 70 90
06 24 07 38 30
Contact.aformac03@osengo.fr

Haute-Loire
04 71 00 11 79
07 88 61 33 37
Contact.aformac43@osengo.fr

Berry
02 46 08 23 08
06 35 28 36 91
Contact.aformac.berry@osengo.fr

Limousin
05 55 77 75 89
07 55 59 99 78
Contact.aformac87@osengo.fr

Cantal
04 71 64 59 65
07 85 22 35 75
Contact.aformac15@osengo.fr

Occitanie
05 61 53 32 80
Contact.occitanie@osengo.fr

Puy-de-Dôme
04 73 34 35 21
06 26 09 87 20
Contact.aformac63@osengo.fr

Suivez-nous sur les réseaux !