

#### ■ POUR VOUS INSCRIRE :

**Session** : Deux à trois sessions par an  
Nous contacter pour connaître la date de la prochaine session

#### Lieu de formation :

**AVENIR CONSEIL FORMATION**

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à

[samar.serhal@acfoeo.fr](mailto:samar.serhal@acfoeo.fr)

01 34 26 07 17 afin de définir un rdv

**Délai d'accès à la formation** : entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

#### Vous êtes en situation de handicap ?

Site accessible aux PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christele Scapolan :

[christele.scapolan@acfoeo.fr](mailto:christele.scapolan@acfoeo.fr)

#### ■ MODALITÉS :

**Durée** : 8 mois

**Rythme** : 35 heures par semaine

**7 heures en centre / 28 heures en entreprise**

(employeurs : GMS alimentaires ou spécialisés, boutiques...)

**Horaires centre** : 1 journée par semaine de 9h00 à 17h00

#### ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation / Jeux de rôle / Simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

#### ■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur de la vente

#### ■ PUBLIC

**Public** : Jeunes 16-25 ans / Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans ou plus / Bénéficiaires du RSA, ASS, AAH

**Tarif** : Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur - aucun frais d'inscription

#### ■ DEBOUCHES PROFESSIONNELS

**Emploi** : employé libre-service, employé de rayon, employé polyvalent de libre-service, hôtesse de caisse...

**Poursuites d'études** : Bac pro commerce, titre professionnel Conseiller de vente

**Taux d'insertion global à 6 mois** : 66%

**Taux d'insertion dans le métier vis à 6 mois et 2 ans** : 54% - 54%

En 2023 :

Taux de satisfaction : 98%

Taux de présentation au titre : 95%

Taux de réussite au 2 CCP : 90%



#### PRÉ-REQUIS :

- Savoirs de base en lecture, écriture et calculs
- 1ère expérience et/ou projet validé dans la vente
- Avoir signé un contrat de professionnalisation avec un employeur pour démarrer la formation

#### OBJECTIFS :

##### Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'employé commercial:

Approvisionner un rayon ou un point de vente

Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

##### Valider un titre professionnel de niveau 3 sur l'ensemble des blocs de compétences et acquérir une expérience professionnelle dans le domaine de la vente

#### PROGRAMME : 273h



- **Intégration parcours (7h)**
- **CCP1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (141h)**  
Approvisionner l'unité marchande  
Assurer la présentation marchande des produits  
Contribuer à la gestion et optimiser les stocks + module informatique  
Traiter les commandes de produits de clients
- **CCP 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal (125h)**  
Accueillir, renseigner et servir le client + module communication  
Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat  
Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

#### MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation** : tests de positionnement + entretien

**Pendant la formation** : évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre professionnel

**A la fin de la formation** : évaluation de la satisfaction apprenant

#### VALIDATION VISEE:

Titre Pro Employé commercial certifié par le Ministère du travail du plein emploi et l'insertion depuis le 13/10/2022

Attestation de suivi de formation