



# EMPLOYE COMMERCIAL NIVEAU 3 – RNCP 37099

## EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

### ■ POUR VOUS INSCRIRE :

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

**Lieu de formation** :

**CFA AVENIR 95**

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à [avenir@cfa95.fr](mailto:avenir@cfa95.fr)

[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** : 10 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 et demandeurs d'emploi de 16 à 30 ans

**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 2025 : 184 stagiaires inscrits  
Taux de rupture de contrat : 24%  
Taux d'abandons : 4%  
Taux de satisfaction : 95%  
Taux de présentation au titre : 93%  
Taux de réussite : 86%  
Taux d'insertion dans l'emploi : 75%



### PRÉ-REQUIS :

- Savoirs de base en lecture, écriture et calculs
- 1ère expérience et/ou projet validé dans la vente
- Avoir signé un contrat d'apprentissage 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 : 336h



- Intégration parcours (7h)
- **CCP1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (175h)**  
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 (154h)**  
Accueillir, renseigner et servir le client  
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