

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

■ POUR VOUS INSCRIRE :

Session : Deux à trois sessions par an
Nous contacter pour connaitre 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
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

You êtes en situation de handicap ?

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

Horaire 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 2024 :

Taux de satisfaction : 98%

Taux de présentation au titre : 95%

Taux de réussite: 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)**
- **CCP 1 : 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 VISÉE:

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