

## Prérequis pour intégrer la formation :

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité "Commerce et grande distribution alimentaire ou spécialisée" ou une expérience professionnelle (stage, contrat de travail...)
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)

## Modalités particulières d'accès à la formation :

- Être capable d'occuper un poste de travail debout / Avoir une bonne résistance au port de charges
- Un entretien individuel complété de tests permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours et à déterminer les modules à valider.

## OBJECTIFS

### En termes de savoirs :

Pouvoir travailler en équipe et en autonomie dans la réalisation des tâches.

Apprendre les termes liés aux différentes activités du métier.

Connaître les règles de sécurité liées au point de vente, aux personnes et à l'utilisation du matériel de manutention.

Connaître et appliquer les règles d'hygiène.

### En termes de savoir-faire :

Approvisionner un rayon ou un point de vente.

Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente

Utiliser les techniques de communication pour accueillir, renseigner, servir, orienter et répondre aux attentes de la clientèle.

### En termes de savoir-être :

Soigner sa présentation et sa tenue.

Adopter une posture professionnelle.

Développer une relation client axée sur la personnalisation et le service.

Valider le titre professionnel ECM de niveau 3

## MODALITES

**Délai d'accès :** inscription possible 48 heures avant le début de la session dès la réception du dossier administratif.

**Parcours :** en alternance 2 jours par semaine en centre de formation

**Durée :** 12 mois

**Lieu :** Montpellier/ Perpignan

**Moyens pédagogiques/ Méthodes mobilisées** Plateau technique, plateforme Office 365, Teams, Salle de cours équipée d'ordinateurs

Support pédagogique visuel et audiovisuel  
FAD et Présentiel

**Financement :** Cette formation est financée par l'OPCO de l'entreprise.

## **Contactez nous pour plus d'informations :**

[relation.client@ofiaq.fr](mailto:relation.client@ofiaq.fr) / [ophelie.torres@ofiaq.fr](mailto:ophelie.torres@ofiaq.fr)

## PROGRAMME

### **L'Economie du Secteur « Commerce et Distribution » en Occitanie**

- Présentation des objectifs de formation, du métier
- Le Marché local de l'emploi, les nouveaux métiers
- Connaissance de l'environnement professionnel
- Les formes de Commerce, la grande distribution : les grandes surfaces alimentaires, les surfaces spécialisées, le e-commerce...

### **BLOC 1 « Approvisionner un Rayon ou un Point de Vente »**

#### **C1 : Préparer les marchandises, en vue de leur mise en rayon**

- Prendre en charge les marchandises à la réception et vérifier la conformité des produits

#### **C2 : Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin**

- Remplir le rayon en respectant les règles d'implantation, la sécurité des personnes & des biens, les règles d'hygiène

#### **C3 : Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon**

- Suivre les stocks et contribuer à leur fiabilité en effectuant des comptages et des vérifications, contribuer à la validation des commandes

### Compétences transverses :

- Calculs commerciaux
- Connaissance de la Politique RSE de son Entreprise Intégration des principes de développement durable dans son travail

### **BLOC 2 « Accueillir et accompagner le client dans un point de vente »**

#### **C4 : Accueillir, renseigner, et servir le client sur la surface de vente**

- Contribuer à l'attractivité du rayon ou du point de Vente

#### **C5 : Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements**

- Prendre congé et participer à la fidélisation de la clientèle

### Compétences transverses :

- Connaissance des attitudes à adopter dans une situation de conflit avec un client, utiliser un vocabulaire professionnel
- Avoir une bonne compréhension des consignes, savoir remonter les informations à sa hiérarchie et à ses collaborateurs Connaissance des outils de communication digitale

### **Informatique // Bureautique**

- Découverte de l'environnement Windows, Office 365

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences.

Pack office, navigation Internet

**MODALITES D'EVALUATION :** Contrôle continu durant le parcours, évaluation des compétences en cours de formation ( ECF).

**EXAMEN : Titre Professionnel Employ(é) Commercial(e) en magasin**

du ministère du travail, Délivré par la Direccte

Préparer le DP et passer l'examen théorique et pratique

**Emploi, métier de rattachement :** Employé polyvalent, employé libre-service, Employé de rayon, hôte(sse)de caisse. **Code Rome :** D1507- D1106

Possibilité de poursuivre ses études vers le niveau 4 : Vendeur(se) conseil en magasin

**Débouchés et évolution professionnelle :** Responsable de rayon, manager

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.

