

Durée
933 heures
(653 en centre et 280 en entreprise)

Dates :
Session 1 : 22/09/2025 au 24/04/2026
Session 2 : 24/11/2025 au 26/06/2026

Horaires : lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Tarif : 5500€-net de TVA

Certificateur : MINISTRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.
Date d'enregistrement : 13/10/2022

Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

Prérequis

Prérequis : Expérience dans le commerce, savoir lire, écrire et compter
Niveau exigé : Niveau 3^{ème}

Débouché

- ✓ Employé de libre-service
- ✓ Employé commercial
- ✓ Employé de rayon
- ✓ Employé polyvalent de libre-service

Modalités d'accès

Les inscriptions sont entre 3 mois et 3 jours avant le démarrage.
Vérification des prérequis, test de positionnement, entretien.

Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU
Tel : 0590 25 56 59
E-mail : gestion.gformvente@gmail.com

Contact

Lydia SELBONNE
Tel : 0590 25 56 59 / 0690 25 88 57
E-mail : secretariat.gformvente@gmail.com



Programme de formation « EMPLOYÉ COMMERCIAL »

Réf. EC – RNCP : 37099 - ROME : D1106

Objectifs

Acquérir les connaissances de base sur la vente
Employer les bonnes méthodes pour approvisionner un point de vente
Réussir ses animations commerciales

Contenu

Module 1 : Mettre à disposition des clients les produits de 'unité' marchande dans un environnement omnicanal

- ✓ 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

Module 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

- ✓ Accueillir, renseigner et servir les clients
- ✓ Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- ✓ Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution du commerce, accès à la plateforme collaborative.

Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

Outils pédagogiques : Vidéo YouTube, quiz,

Supports pédagogiques : Livret remis au stagiaire

Éléments matériels de la formation

Supports techniques : De nombreuses mises en situation

Salle de formation : Salle climatisée, rétroprojecteur, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

Équipements divers mis à disposition : Un ordinateur portable avec une connexion internet

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéos disponibles

Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes
Experts dans le Commerce et la Vente

Suite parcours : Assistant manager d'unité marchande ou Conseiller de vente.

Équivalence : néant - **Passerelle :** néant

Modalités d'évaluation : QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

Sanction Certification (ou d'acquisition des compétences) :

Certification du Titre Professionnel d'Employé Commercial de niveau III.
Possibilité de valider un bloc de compétence.

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques

Cette formation a déjà été suivie par 123 stagiaires (de 2018 à 2024)

En 2024 sur 40 apprenants

Le **taux de présentation** se monte à 98 %.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de 96 %.

Le **taux de satisfaction** se monte à 86 %.

Le **taux d'insertion** est de 11 % (dans le métier 4% et autre secteur 7%)

Mise à jour le 08/07/2025

GFORM'VENTE SARL – Route de l'Institut Pasteur 97139 LES ABYMES

Tel : 0590 25 56 59 / 0690 25 88 57 – Email : secretariatgformvente@gmail.com

SARL au capital de 7500€ - n° SIRET : 53019881100016 – Code NAF : 8559A – N° déclaration d'existence : 95970168297 – N° TVA non assujetti