

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

Dates :

Session 1 : 16/03/26 au 09/10/26
Session 2 : 15/06/26 au 22/01/27
Session 3 : 28/09/26 au 23/04/27

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

Tarif : 5498.26€-net de TVA

Certificateur : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.
Date d'enregistrement : 12/01/2023

Objectifs généraux

Programme de formation
« **EMPLOYÉ COMMERCIAL** »
Réf. EC – RNCP : 37099 - ROME : D1106

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

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

Contenu

Objectif pédagogique : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

COMPETENCES VISEES :

- ✓ 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

Objectif pédagogique : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

COMPETENCES VISEES :

- ✓ 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

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 138 stagiaires** (de 2018 à 2025)
En 2025 sur 15 apprenants

Le **taux de présentation** se monte à **100 %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **95 %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **92 %**.

Le **taux d'insertion** est de **20 % (dans le métier 13% et autre secteur 7%)**

Mise à jour le 14/01/2026

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

Eléments 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

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

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo 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.

Equivalence : 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 3.

Possibilité de valider un bloc de compétence.