

FILIÈRE VENTE

TITRE PROFESSIONNEL Employé Commercial

Niveau 3 - Employé Commercial



LE CYCLE DE FORMATION

Collège 3^{ème}

**TP Employé.e
Commercial (1 an)**



**BAC PRO Commerce &
vente (2 ans)**

PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur d'emploi, salarié(e), RQTH, public en reconversion de plus de 30 ans.

TARIFS

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, prise en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO, Fonds de formation ou CPF).

Coût horaire hors prise en charge : 14 € TTC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du TP Employé Commercial a accès à de nombreux métiers dans le secteur du commerce et de la vente.

Les emplois types sont : employé commercial, employé de libre-service, équipier de commerce, équipier magasin, équipier polyvalent, aide commis.

Retrouvez le taux d'insertion sur le site France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37099/>

POURSUITE D'ÉTUDES

Après un TP Employé Commercial, l'apprenti peut continuer à l'ESM avec un BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente puis un BTS.

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Le titulaire du diplôme « TP Employé Commercial » exerce son activité au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services.

Son activité consiste à :

- accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente ;
- assurer la présentation marchande des produits dans le magasin ;
- préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon.

>> Pré-requis et durée :

En 1 an : dès la sortie de 3^{ème} ou avant selon conditions (nous contacter)

Durée totale : 420h

>> Rythme de l'alternance :

Les stagiaires ou apprenti(e)s sont en centre de formation 1 semaine sur 3.

>> Contenu de la formation :

Domaine Professionnel

BLOC 1 - Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits et de clients

BLOC 2 - Accueillir les clients et répondre à leur demande

- 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

>> Modalités d'évaluation :

Évaluations au centre de formation, passage de l'examen à l'issue de la formation.

>> Modalités d'accès et délai d'accès :

Admission sur dossier et possibilité d'entretien.

Accessible à partir de 3 mois avant et jusqu'à 3 mois après le début de la formation. Rentrée en septembre.

Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 73.

Lieu de la formation

IFCMA

55 boulevard de l'embouchure, 31200 Toulouse

Renseignements formations à l'IFCMA

Mail : formation@cm-toulouse.fr - Tél : 06 49 51 94 15