

# TITRE PROFESSIONNEL

## Employé Commercial

Niveau 3 | Code RNCP 37099 | Codes NSF : 312 | Formacode 34566 & 31734 | Date d'échéance : 15-12-2027

### Public concerné

Cette formation est destinée à des demandeurs d'emploi de plus de 16 ans et aux salariés d'entreprise en reconversion professionnelle.

Accessible aux apprenants en situation de handicap.

### Prérequis, modalités et délai d'accès

- Participation à une information collective
- Un entretien de motivation
- Des tests écrits pour valider les compétences linguistiques

Possibilité d'entrées et sorties permanentes

### Présentation générale (Problématique, intérêt)

Le titulaire du titre professionnel Employé Commercial contribue au développement de l'activité du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon et en facilitant la relation avec la clientèle. Il assure l'approvisionnement, la mise en valeur des produits et garantit le balisage et l'étiquetage des produits. L'employé commercial travaille en autonomie ou en équipe sous la responsabilité d'une hiérarchie directe.

### Objectifs

#### En entreprise

- Participation à la tenue, à l'animation du rayon et aux résultats du point de vente
- Contribution à l'accueil client et répondre à leurs besoins
- Optimisation du rayon pour améliorer les ventes
- Connaissance des produits alimentaires et boissons
- Développement des savoirs être (autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilité...)

#### En formation

- Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise
- Mise en place de cas pratiques et de situations concrètes en lien avec le monde de l'entreprise
- Participation à des activités pédagogiques et à des visites d'entreprise

### Contenu de la formation

#### MODULES GENERAUX

#### **BLOC 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**

- Approvisionner l'unité marchande
- Préparer le stockage des marchandises
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks

#### **BLOC 2 Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal**

- Accueillir, renseigner et servir le client
- Contribuer à l'amélioration d'achat
- Tenir et superviser un poste de caisse libre-service

#### **BLOC ADDITIONNELS / Compétences transversales :**

- Positionnement dans la formation et insertion
- Développement durable et commerce équitable
- Informatique Commercial, Digitalisation, Systèmes Numériques et Certification TOSA
- Synthèse et Certifications

## **Durée**

Du 04 novembre 2024 au 25 mars 2025

## **Résultats**

Taux de réussite 90 % en 2023  
80 % insertion professionnelle

## **Modalité d'acquisition de la certification**

### **Acquisition des compétences**

- Evaluations individuelles écrites, théoriques et pratiques
- Evaluations et bilans au cours de la visite de stage
- Epreuves terminales

### **Evaluation de la perception de la formation**

- Bilan chaque semestre de fin de formation
- Entretien individuel mensuel ;
- Bilan de stage ;
- Enquêtes post-formation par le Conseil Régional
- Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire/final).

## **Modalités pédagogiques**

### **+ de la MFR :**

- Alternance de périodes à la MFR et en entreprise
- Intervention de professionnels
- Visites d'études
- Etudes de cas et mise en situations professionnelles
- Temps de travail collectif et individuel
- Accompagnement individualisé
- Aide à la préparation de la certification
- Magasin et boutique pédagogiques

### **Moyens techniques**

- Salle de cours équipées de vidéoprojecteurs et WIFI
- Ordinateurs portables à disposition ;
- Ecran interactif ;
- Livret de stage.

## **Compétences / Capacités professionnelles visées**

### **COMPÉTENCES GENERALES**

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles
- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- Développer sa motricité
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

### **COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES**

- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
- Animer un espace de vente de produits alimentaires
- S'adapter à des enjeux particuliers

## **Responsable de l'action, contact**

Mme Marie-Françoise RIOJA  
Responsable de la Formation Continue  
Tél : 03 81 81 33 14  
Mail : marie-francoise.rioja@mfr.asso.fr  
Site web : www.mfrmorre.fr

## **Financements**

Formation financée par le Conseil Régional  
Possibilité de financement d'un CPF (Compte Professionnel de Formation)  
Financement personnel : 3300 €

## Lieu

Maison Familiale Rurale de MORRE  
11 rue des planches 25 660 MORRE  
@ : mfr.morre@mfr.asso.fr  
☎ : 03 81 81 33 14  
Site : www.mfr-morreformation.com  
Site accessible aux personnes en situation de handicap  
Accessibilité : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »  
- Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village.  
- En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon

## Durée



**5 jours en cours / 6 jours en entreprise**  
**35 heures** hebdomadaires  
Sur l'année : 45% en cours / 55% en entreprise

### Heures de formation :

**343 heures** (soit 11 semaines) en cours (MFR)  
**315 heures** (soit 9 semaines) en milieu professionnel

**5 mois** de formation

## Formateurs, animateurs et intervenants

Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leurs compétences professionnelles et la qualité des enseignements qu'ils dispensent. La MFR de MORRE dispose d'un personnel qualifié et compétent dans la coordination pédagogique, l'animation et la gestion administrative, chargé d'assurer le bon fonctionnement du parcours et l'accompagnement individualisé des stagiaires.

## Suivi de l'action

### Modalité de suivi :

- Entretiens individualisés de suivi
- Entretiens tripartites avec l'entreprise
- Coaching adapté aux entretiens de recrutement
- Visites en milieu professionnel
- Emargement hebdomadaire des stagiaires
- Suivi à travers le livret d'alternance
- Attestation de formation
- Enquête post-formation
- Bilans avec le Conseil Régional

## Débouchés

### - MÉTIERS :

- Employé(e) libre-service
- Employé(e) commercial(e)
- Employé(é) en rayon alimentaire
- Vendeur en agrofournitures
- Hôte(sse) de caisse

### - SECTEURS D'ACTIVITÉ :

- Grande distribution
- Magasins spécialisés (épiceries, bio...)
- Commerces de proximité
- Commerces artisanaux

## Evaluation de l'action

### Evaluations individuelles

Examen oral devant un jury de professionnels (présentation d'une étude de cas)  
- Examen écrit sur la présentation d'un rapport de stage  
- Bilans au cours d'une visite en entreprise ;  
- Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) dépendant du Ministère du Travail

### Modalités complémentaires :

Une fiche d'évaluation en milieu professionnel chaque semestre ;  
Bilan semestriel sous la forme d'un questionnaire ;  
Evaluation de la perception de la formation -  
Accueil ; Bilan de stage ;  
Entretien individuel (tutorat + entretiens parents) ;  
Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire et final).

## Partenaires de la formation

RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTÉ



**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Version 2024  
Mise à jour le 04/09/2024