

TITRE PROFESSIONNEL

Employé Commercial

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

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

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 19 mai au 16 octobre 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 GÉNÉRALES

- 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.mfrmorre.fr
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

1 semaine de cours / 1 semaine en entreprise
35 heures hebdomadaires
Sur l'année : 45% en cours / 55% en entreprise

Heures de formation :

348 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 (épicerie, 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
COMTE



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Version 2025
Mise à jour le 01/04/2025