



EMPLOYE(E) COMMERCIAL(E)

OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires afin de développer les compétences essentielles nécessaires pour fournir un service client de qualité et de garantir une expérience d'achat positive.

Vous pouvez suivre un programme de formation individualisé : selon vos besoins

✓ PRE-REQUIS

- Maîtriser les savoirs en lecture, écriture et calcul
- Disposer d'une première expérience ou d'un projet confirmé dans le secteur de la vente

✓ SAVOIR-ÊTRE

- Avoir d'excellentes compétences en communication orale et écrite
- Posséder un sens développé des affaires et des aptitudes commerciales
- Capacité à interagir avec les clients, à comprendre leurs besoins
- Être capable de s'adapter à des environnements techniques variés et de comprendre rapidement de nouveaux concepts
- La maîtrise de l'anglais est souvent un atout

✓ FINANCEMENT

nous contacter.

✓ CONTACT

02.40.89.99.40

✓ N° de fiche RNCP

37099



MODALITÉS D'ACCES

Dépôt du dossier de candidature complété avec CV, suivi d'un entretien individuel ou collectif.

- Le délai d'accès à la formation dépend de la programmation et des places disponibles.
- Le calendrier des prochaines formations est accessible sur notre site internet - bacf@bacf.fr

Recrutement permanent

PUBLIC

- En contrat de professionnalisation :
Jeune de 16 à 25 ans révolus pour compléter une formation initiale
ou demandeur d'emploi d'au moins 26 ans
- En contrat d'apprentissage :
de 16 à 29 ans révolus sauf cas particuliers

DUREE

- Alternance :
11 mois
385h en centre
- Formation continue :
5 mois
350 h en centre
280 h en entreprise

*En alternance
ou en formation continue*

Certification du Titre Professionnel « Employé(e) commercial(e) » de niveau 3, du Ministère chargé de l'emploi

MODULES

✓ BLOC 1

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

- Connaissances des produits
- Prendre en charge des marchandises
- Remplir le rayon en respectant les règles d'implantation et les consignes d'hygiène et de sécurité
- Participer au suivi des stocks et contribuer à la validation des commandes
- Traiter les commandes des produits de clients

✓ BLOC 2

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

- Accueillir, enseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Mettre en valeur les produits pour développer les ventes et améliorer l'expérience d'achat
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser
- Superviser les caisses libre-service

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Modalités d'examen : mises en situations professionnelles, entretien technique, questionnaire à partir d'une production, entretien avec les membres du jury
- Possibilité de se présenter aux épreuves d'examen du Titre dans sa totalité, ou à une certification partielle

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des situations et méthodes d'apprentissage combinées permettant à l'apprenant d'être un acteur impliqué dans son parcours de formation :

- Situations collaboratives, individuelles
- Études de cas, mises en situations professionnelles...
- En centre de formation, en entreprise, à distance

Plusieurs intervenants diplômés en pédagogie & experts de la vente



Et la suite ?

Après quelques années de pratiques professionnelles, possibilité de prétendre à une évolution professionnelle vers un poste de conseiller de vente ou responsable de rayon.

MODALITES D'ACCOMPAGNEMENT

- Accompagnement individualisé, tout au long du contrat, par le référent de l'action.
- Entretiens et bilans de suivi réalisés régulièrement avec le tuteur.
- Accompagnement socio-professionnel
- Accompagnement spécifique pour les éventuelles difficultés administratives, financières, sanitaires, de mobilités, d'hébergements, matériels qui pourraient mettre en péril le contrat.
- Notre « référente handicap » est chargée d'accompagner toute personne en situation de handicap, pour adapter au mieux son parcours de formation.



4 rue du Bois Joli- 44200 NANTES - 02.40.89.99.40 - bacf@bacf.fr