

TITRE EMPLOYÉ-E DE VENTE POLYVALENT EN MAGASIN



OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'employé de vente polyvalent en magasin occupe un poste important au sein d'une entreprise de distribution. Il exerce ses compétences dans un rayon commercial au sein d'une grande surface, une surface de vente d'un établissement de distribution ou un magasin d'un réseau de vente spécialisé dans une gamme de produits.

PUBLIC

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus ;
Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans révolus : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés.

ACCESSIBILITE

Cette formation est accessible aux apprenant(e)s en situation de handicap . Tous les moyens humains et techniques seront mis en place en partenariat avec les prescripteurs et partenaires (cap emploi , l'AGEFIH ...) pour compenser le handicap . Merci de nous contacter pour d'éventuelles adaptations.

FINANCEMENT

Les formations sont prises en charge par les OPCO sans frais d'inscriptions et rémunérées en alternance

Les apprentis de :

- moins de 21 ans bénéficieront d'une rémunération de 27% du SMIC.
- plus de 21 ans bénéficieront d'une rémunération de 53% du SMIC.
- plus de 26 ans bénéficieront d'une rémunération de 100% du SMIC.

PRÉREQUIS

Titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant au moins d'un niveau 3

Pour les niveaux en dessous du niveau 3 , l'accès après étude de la candidature avec une forte motivation pour les techniques de vente en magasin.

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 4 (BACCALAUREAT), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Diplôme délivré par CAFA FORMATION.

<https://www.cafasup.com>

Code RNCP : 38525 Date du JO/BO : 21-12-2018

Date d'échéance de l'enregistrement 21-12-2026

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Méthodes Actives et Participatives :

- Apports opérationnels par des spécialistes du secteur.
- Mises en situation.
- Travaux dirigés.
- Études de cas.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Salles de formation équipées (vidéo-projecteur, postes informatiques, connexion internet...) Équipe pédagogique, administrative et d'accompagnement global présente.

Date de dernière délivrance possible de la certification 21-12-2030

PROGRAMME DE LA FORMATION

C01 - Aménager des rayons et linéaires au sein d'un magasin.

Installation des produits dans les rayons, les linéaires et les espaces. Gestion de la disponibilité et de l'état des produits dans le rayon. Affichage des réglementations et étiquetage des prix dans la surface de vente.

C02 - Gestion des stocks de marchandises au sein d'un magasin.

Réception et entreposage des produits au sein d'un magasin. Participation à la démarche d'approvisionnement et de réapprovisionnement du magasin.

C03 - Construction d'une relation commerciale et d'une expérience client au sein du magasin.

Accueil du client. Accompagnement du client dans son acte d'achat au sein du magasin.

C04 - Gestion et développement des ventes d'un magasin.

Gestion commerciale et financière des ventes effectuées sur la surface de vente ou dans le magasin. Animation promotionnelle et commerciale au sein de la surface de vente ou du magasin. Prise en charge du click-and-collect d'une commande en ligne ou d'un drive

Possibilité de valider un ou plusieurs bloc(s) de compétence.

INTERVENANTS

Formation assurée par des professionnels experts dans leur domaine issus du secteur, et par des professeurs de l'Éducation Nationale.

INDICATEURS FORMALINK CFA

Taux d'obtention de la certification : en cours..

Taux de satisfaction : en cours..

Taux de rupture : en cours..

Les indicateurs de résultats de formation seront diffusés dans les plus brefs délais.



INDICATEURS NATIONAUX

INDICATEURS NATIONAUX (2022)

Taux de poursuite d'étude : 33%

Taux d'employabilité : 6 apprenants du 10 sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation.

Taux d'interruption : 62%

Source:

<https://www.insertjeuneseducationgouv.fr/dision/aaccueil>

POURSUITE D'ETUDES

Pas de passerelle ni équivalence.

Titre professionnel Manager d'unité marchande (niveau 5).

BTS Management Commercial Opérationnel.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Employé-e de libre-service(e).
- Vendeur(se) en magasin.
- Employé-e de grande surface.
- Employé-e polyvalent de commerce.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Dossier de candidature.

Entretien individuel.

Évaluations en cours de formation.

Épreuve finale de certification.

Mise en situation devant un jury.

Dossier professionnel.

DUREE ET ORGANISATION

Formation entre 12 et 36 mois (entre 420 heures et 800 heures) selon le profil des apprenants.

Rythme : 1 journée par semaine en présentiel de 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00 et le reste en entreprise. Délai d'entrée en formation peut varier entre 48h et 1 mois maximum en fonction des disponibilités. Formation réalisée uniquement en contrat d'apprentissage.



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivantes :

ACTIONS DE FORMATION ET ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE.

 **04 81 91 27 89**
07 45 80 16 70



contact@formalinkcfa.fr



256 rue Francis de Pressensé, 69100 VILLEURBANNE