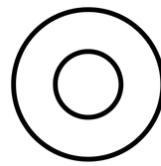


TITRE EMPLOYÉ-E DE VENTE POLYVALENT EN MAGASIN



FORMALINK
CFA



OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'employé(e) de vente polyvalent(e) est un véritable pilier du magasin :

- Accueil et conseil client
- Mise en valeur des produits
- Gestion du rayon et des stocks
- Contribution à la satisfaction client et aux performances du magasin

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.

ACCESSIBILITÉ

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'AGEFIPH ...) pour compenser le handicap . Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins spécifiques et proposer les adaptations nécessaires. 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 :

- 16 - 17ans bénéficieront d'une rémunération de 27% du SMIC.
- 18 - 20ans bénéficieront d'une rémunération de 43% du SMIC.
- 21 - 25ans 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 CAF A FORMATION.

<https://www.cafasup.com>

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports opérationnels par des spécialistes du secteur.

- Mises en situation.
- Travaux dirigés.
- Études de cas.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

C01 - Aménager des rayons et des linéaires au sein du 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 du magasin.

- réception et entreposage des produits.
- Participation à la démarche d'approvisionnement et de réapprovisionnement du magasin.

C03 - Construction d'une relation commerciale et d'une expérience client.

- Accueil du client.
- Accompagnement du client dans son acte d'achat.

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

- Gestion commerciale et financière des ventes effectuées sur la surface de vente ou du 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 *

*sur le nombre de personnes ayant passé l'examen.

Taux d'insertions en emplois : en cours

Taux poursuites d'études : en cours

Taux d'abandons en 2025 : 64%

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



INDICATEURS NATIONAUX

INDICATEURS NATIONAUX (2024)

Taux de poursuite d'étude : 31%

Taux d'employabilité : 5 apprenants du 10 sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation.

Taux d'interruption : 65%

Source : [https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$31201\\$TH4-X](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$31201$TH4-X)

POURSUITE D'ÉTUDES

Pas de passerelle ni équivalence.

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

BTS Management Commercial Opérationnel.

MODALITÉS ET DÉLAIS

D'ACCÈS

Dossier de candidature

Entretien individuel

Rentrée permanente toute l'année, après validation de la candidature.

Validation des acquis

Epreuve finale devant un jury

Mise en situation réelle

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Employé-e de libre-service(e).
- Employé-e de vente polyvalent

DURÉE ET ORGANISATION

Formation entre 12 et 36 mois en présentiel ou distanciel, 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.



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

MODALITES D'EVALUATIONS



Le jury de délivrance de la certification est composé de 3 membres dont :
2 professionnels extérieurs à l'organisme certificateur et 1 membre interne à CAFA
Sup

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Plusieurs mises en situation professionnelle réelle / réalisée à l'écrit / sous forme d'un jeu de rôles
Soutenance orale devant le jury d'évaluation