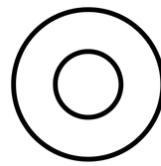


# TITRE EMPLOYÉ-E DE VENTE POLYVALENT EN MAGASIN



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 : 35,48%

Les indicateurs de résultats de formation seront diffusés en janvier 2027 pour l'année 2026.



## 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.



## 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