

	<h2>Action de Formation</h2>
Intitulé de l'action	Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (RNCP Niveau V)
Public	Formation s'adressant aux demandeurs d'emploi ayant ou non une expérience dans la vente, avec ou sans diplôme. Elle s'adresse également aux salariés d'entreprise désireux d'évoluer professionnellement, se reconverter... 15 places par session.
Catégorie d'action (au sens de l'article L6313-1 du code du travail)	Les actions de formation qui entrent dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue sont : <ul style="list-style-type: none"> • Actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés ; • Actions de promotion professionnelle ; • Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances ; • Actions permettant aux travailleurs de faire valider les acquis de leur expérience ;
Présentation générale	La formation a pour objectif de former des futurs employés commerciaux en magasin, aux techniques de vente et de merchandising, de mise en rayon et de gestion des stocks, d'hygiène et sécurité des produits et du personnel.
Objectifs	Finalité de la formation professionnelle continue : <ul style="list-style-type: none"> • Favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle ; • Permettre le maintien dans l'emploi ; • Favoriser le développement des compétences et accéder à un premier niveau de qualification ; • Contribuer à la sécurisation du parcours professionnel. Objectifs de la formation : <ul style="list-style-type: none"> • Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon ; • Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin ; • Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon ; • Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente ; • Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements.
Contenu et Méthodes	Programme détaillé : <ul style="list-style-type: none"> • Module 1 : Positionnement dans la formation • Module 2 : De la commande à la livraison • Module 3 : Implantation du magasin • Module 4 : Accueillir, renseigner, orienter et servir le client • Module 5 : Mettre en valeur les produits • Module 6 : Enregistrement et encaissement des marchandises • Module 7 : Développement durable et égalité professionnelle • Module 8 : Synthèse et certification • Module 9 : Certification TOSA Moyens pédagogiques : <ul style="list-style-type: none"> • Intervention de professionnels, visites en entreprises ... ; • Divers moyens utilisés pour permettre les apprentissages aux stagiaires et faire évoluer leurs connaissances et compétences professionnelles, tels que les cours, les jeux de rôle, les vidéos, les exposés, échange de pratiques... • Production de savoirs : dossier professionnel ; • Salle informatique équipée de 27 postes et salles de cours équipées de matériel vidéo ; • FOAD.

Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Les compétences pour devenir Employé Commercial en Magasin sont des compétences variées. On vise à développer des compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationnelles ; • Organisationnelles ; • Transversales : <ul style="list-style-type: none"> - Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer) - Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service • Techniques liées au métier d'employé commercial en magasin.
Durée & Dates	2 sessions par an en février et en octobre, à raison de 350 h de formation + 315 heures minimum en entreprise suivant les statuts.
Lieu	MFR de Morre, 11 rue des Planches 25660 Morre
Coût par participant	Le coût par candidat est de 3 202 €. Le coût d'une session collective sur devis. Prise en charge du coût de la formation pour les demandeurs d'emploi par le Conseil régional ou Pôle Emploi.
Responsable de l'action	CHARLIER Lucille
Formateurs, Animateurs et intervenants	<ul style="list-style-type: none"> • Formateurs permanents ayant tous des diplômes de niveau II minimum justifiant d'une expérience professionnelle dans le commerce ; • Intervenants professionnels à titre d'experts.
Suivi de l'action	<p>Suivi des présences et émargement des stagiaires ;</p> <p>Suivi en entreprise : tutorat et visite ;</p> <p>Attestation de formation ;</p> <p>Accompagnement dans la formation par un formateur référent ;</p> <p>Bilan intermédiaire.</p>
Evaluation de l'action	<p>Evaluation du candidat pour l'obtention du titre professionnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'ECF (évaluation en cours de formation) portant sur des compétences précises (imposées par le Ministère du Travail et de l'Emploi) sont menées en cours de formation ; • Construction d'un dossier professionnel en cours formation, afin de rendre de compte des activités du stagiaire. • Présentation du dossier lors de l'examen oral final, évalué par un jury de 2 professionnels habilités par le Ministère du Travail et de l'Emploi. • Epreuve de synthèse : évaluation orale d'un cas pratique. <p>Bilans :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bilan de fin de formation à chaud : une évaluation de l'action par les stagiaires est réalisée. Cette évaluation porte sur la prestation, les formateurs, le contenu de la formation, les visites réalisées, les repas, l'hébergement, la préparation à l'examen... • Un bilan à froid sera réalisé à 3 mois : <ul style="list-style-type: none"> - Pour recueillir l'avis des entreprises ; - Pour recueillir l'avis du stagiaire sur le bénéfice de la formation en termes d'emploi, d'évolution des compétences, de valorisation du salarié...

