

## TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYE COMMERCIAL, OPTION AGRO-FOURNITURES

**Niveau 4 - Code RNCP : 8812 Codes NSF : 312t,**

<p><b>Public concerné, nombre,</b></p>	<p>Formation s'adressant à des demandeurs d'emplois de plus de 16 ans ayant de préférence une expérience dans le domaine de la vente. Elle s'adresse également aux salariés d'entreprise désireux d'évoluer professionnellement, se reconvertir... En cas de réorientation, de nouvelles pistes sont fournies afin d'aider la personne à réaliser son projet professionnel. Accessibilité au public en situation de handicap. Effectif : groupe de 8 à 15</p>
<p><b>Prérequis, modalités, conditions d'entrée et délai d'accès</b></p>	<p><b>L'admission d'entrée en formation du candidat se fera en trois temps :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Une information collective présentant le métier, le contenu de la formation, le déroulement de celle-ci.</li> <li>▪ Des tests écrits sous forme d'étude de cas afin d'apprécier les capacités de compréhension et d'écriture du candidat</li> <li>▪ Un entretien de motivation, à l'aide d'un guide d'entretien</li> </ul> <p>Au niveau des tests écrits, 50 % de bonnes réponses sont attendues.</p> <p>Il est demandé :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Une capacité à comprendre des consignes</li> <li>▪ Une capacité à rédiger et argumenter</li> <li>▪ Entretien individuel permettant de vérifier la connaissance du métier et la cohérence du parcours. Echange autour des résultats des tests et positionnement du candidat au regard des éléments de synthèse</li> </ul> <p>Le projet de formation doit être validé par un prescripteur.</p> <p><b>Conditions d'entrées :</b></p> <p>Possibilités d'entrées et sorties échelonnées</p> <p>Possibilité de valider par bloc de compétences</p>
<p><b>Présentation générale</b> (problématique, intérêt)</p>	<p>L'employé (e) commercial (e) en magasin contribue au développement de l'activité commerciale du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon et en facilitant la relation commerciale avec la clientèle. Il (elle) assure l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente et répond aux sollicitations des clients, les oriente et les conseille. Il (elle) réceptionne les marchandises, participe à la tenue des réserves, au rangement des produits et à leur préparation en vue de leur mise en rayon. Il (elle) remplit les linéaires lors des livraisons, lors des réassorts et à l'occasion de la mise en place des opérations commerciales. Il (elle) garantit le balisage et l'étiquetage des produits en rayon, veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de</p>

	<p>vente.</p> <p>Il (elle) effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires. Il (elle) accueille le client, l'aide à choisir ses produits, le sert, procède à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements.</p> <p>Par son action au quotidien, il (elle) participe à la lutte contre la démarque et à la mise en œuvre de la politique de responsabilité sociétale de son entreprise (RSE).</p> <p>L'employé (e) commercial (e) en magasin travaille en autonomie, seul (e) ou en équipe, sous la responsabilité d'un hiérarchique direct (chef d'équipe, responsable de rayon, responsable de magasin, gérant). Il (elle) est en contact direct avec la clientèle et participe à sa fidélisation.</p> <p>L'employé (e) commercial (e) en magasin exerce dans tous types de points de vente : grandes, moyennes et petites surfaces commercialisant, le plus souvent en libre-service, des produits alimentaires ou non alimentaires.</p> <p>L'emploi peut s'effectuer en zone frigorifique et implique le port de charges. Il s'exerce en horaires décalés, en fin de semaine. L'employé (e) commercial (e) en magasin peut être amené (e) à travailler certains jours fériés et dimanches.</p>
<p><b>Objectifs</b></p>	<p><b>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ de participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.</li> <li>▪ d'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement commercial auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.</li> <li>▪ de contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.</li> <li>▪ de personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne</li> </ul>
<p><b>Contenu de la formation</b></p>	<p><b>Le contenu de la formation :</b></p> <p><b>Activité 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente</b></p> <p>Module 1 : la réception des marchandises et les vérifications d'usage (28h)</p> <p>Module 2 : la préparation et le stockage des marchandises en réserve ou leur acheminement sur la surface de vente (28h)</p> <p>Module 3 : le suivi des stocks et les commandes (20h)</p> <p>Module 4 : les règles d'implantation concernant la mise en rayon (16h)</p> <p>Module 5 : la mise en valeur des produits (11h)</p> <p><b>Activité 2 : Accueillir et accompagner le client sur la surface de vente. Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements</b></p> <p>Module 6 : la communication interpersonnelle au sein d'un point de vente (21h)</p> <p>Module 7 : les savoirs être professionnels (21h)</p> <p>Module 8 : les consignes d'hygiène et de sécurité + SST (24h)</p> <p>Module 9 : les différentes techniques de vente (28h)</p>

	<p>Module 10 : encaissement et fidélisation (21h)</p> <p><b>Modules additionnels compétences transversales</b></p> <p>Module 11 : positionnement dans la formation et insertion (15h)</p> <p>Module 12 : développement durable, commerce équitable, éco commerce, notion de bio, droits et devoirs du travail et égalité hommes/femmes (12h)</p> <p>Module 13 : informatique commercial, digitalisation, systèmes numériques et certification TOSA (35h)</p> <p>Module 14 : synthèse et certification (35h)</p> <p>Module 15 : la commercialisation d'agrofourriture (49h)</p>
<p><b>Modalités pédagogiques</b></p>	<p><b>Modalités pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Alternance de périodes à la MFR et en milieu professionnel ;</li> <li>▪ Apport théorique, analyse des pratiques et des situations ;</li> <li>▪ Visites d'étude ;</li> <li>▪ Intervention des professionnels en soutien des cours théoriques ;</li> <li>▪ Temps de travail individuel, en sous-groupe et en collectif ;</li> <li>▪ Etudes de cas ;</li> <li>▪ Action de Formation en Situation de travail (AFST)</li> <li>▪ Formation A Distance</li> </ul> <p><b>Moyens techniques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Salle de cours, salle informatique, vidéoprojecteur, connexion internet sans fil ;</li> <li>▪ Magasin et boutique pédagogiques ;</li> <li>▪ Ordinateurs fixes et portables.</li> </ul>
<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<p>Les compétences acquises au terme de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Forte motivation et goût du challenge</b> : atteindre les objectifs commerciaux et savoir dépasser ses limites ;</li> <li>➤ <b>Aisance relationnelle (savoir-être)</b> : bonne présentation, écoute et maîtrise des nouvelles technologies ;</li> <li>➤ <b>Sens des responsabilités et travail d'équipe</b> : former et organiser le travail d'équipe ;</li> </ul> <p>Ces compétences et/ou capacités professionnelles visées doivent ensuite pouvoir s'évaluer au cours et à la fin de la formation sous la forme des contrôles continus, des examens blancs et d'un examen final au terme de la formation.</p>
<p><b>Modalité d'acquisition de la certification</b></p>	<p><b>Validation :</b></p> <p>Ce Titre Professionnel de niveau 4 (Bac) est délivré par le <u>Ministère chargé de l'emploi</u>. Il se compose de deux blocs de compétences dénommés Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui correspondent aux grandes activités du métier :</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ CCP1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente : 103 heures</li> <li>▪ CCP 2 : Accueillir et accompagner le client sur la surface de vente. Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements. (115 heures)</li> </ul> <p>Ces CCP peuvent être validés en même temps ou indépendamment. 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 pratique professionnelle.</p> <p>Prise en compte des situations de handicap.</p>
<b>Durée</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durée à définir selon le positionnement ;</li> <li>▪ Parcours complet : 364 heures en centre de formation et 315 heures en entreprise</li> </ul> <p><b>Rythme hebdomadaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cours : 5 jours / semaine, soit 35 heures hebdomadaires</li> <li>▪ Stage : 6 jours / semaine, soit 35 heures hebdomadaires</li> </ul>
<b>Dates</b>	Du 8 décembre 2020 au 30 avril 2021
<b>Lieu</b>	<p>Maison Familiale Rurale de MORRE 11 rue des planches 25 660 MORRE</p> <p>Site accessible aux personnes en situation de handicap</p> <p>@ : <a href="mailto:mfr.morre@mfr.asso.fr">mfr.morre@mfr.asso.fr</a> ou <a href="mailto:mfrmorre25@gmail.com">mfrmorre25@gmail.com</a></p> <p>☎ : 03 81 81 33 14</p> <p>Site : <a href="http://www.mfrformation.com">www.mfrformation.com</a></p> <p><b>Accessibilité</b> : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village.</li> <li>- En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon</li> </ul>
<b>Coût par participant</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formation financée par le Conseil Régional</li> <li>▪ Possibilité de financement dans le cadre d'un CIF (congrés individuel de formation) ou dans le cadre du CFP (compte formation professionnel).</li> <li>▪ Financement personnel : 3300 euros</li> <li>▪ Possibilité d'hébergement à la MFR.</li> </ul>
<b>Responsable de l'action, Contact</b>	<p>Cécile DE CASTRO</p> <p>@ <a href="mailto:cecile.de-castro@mfr.asso.fr">cecile.de-castro@mfr.asso.fr</a></p> <p>☎ : 03 81 81 33 14</p>

<p><b>Formateurs, Animateurs et intervenants</b></p>	<p>Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leurs compétences professionnelles et la qualité des enseignements qu'ils dispensent. La MFR de MORRE dispose d'un personnel qualifié et compétant dans la coordination pédagogique, l'animation et la gestion administrative, chargé d'assurer le bon fonctionnement du parcours et l'accompagnement individualisé des stagiaires.</p>
<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<p><b>Modalité de suivi :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entretiens individuels de suivi en cours de formation ;</li> <li>▪ Des conseils personnalisés pour la rédaction du CV et des lettres de motivation ;</li> <li>▪ Entretiens tripartites de suivi en entreprise ;</li> <li>▪ Un suivi régulier pour faire le point sur la recherche d'entreprise d'accueil ;</li> <li>▪ Un coaching adapté aux entretiens de recrutement ;</li> <li>▪ Emargement hebdomadaire des stagiaires ;</li> <li>▪ Feuilles d'emargement ;</li> <li>▪ Une veille à la bonne intégration en entreprise ;</li> <li>▪ Visite en milieu professionnel ;</li> <li>▪ Un suivi pédagogique et professionnel pendant les deux années de formation avec un tuteur.</li> </ul>
<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<p><b><u>Acquisition des compétences</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evaluations individuelles écrites, théoriques et pratiques en cours de formation ;</li> <li>▪ Evaluation et bilan au cours de la visite de stage ;</li> <li>▪ Epreuves terminales de l'examen VCM ;</li> </ul> <p><b><u>Evaluation de la perception de la formation</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accueil / Mise en commun lors de chaque session ;</li> <li>▪ Bilan de fin de session ;</li> <li>▪ Entretien individuel ;</li> <li>▪ Rencontre de l'équipe avec les délégués des stagiaires élus en milieu et fin de formation ;</li> <li>▪ Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire et final).</li> </ul> <p><b><u>Enquête sur le devenir des stagiaires</u></b></p>
<p><b>Indicateur de performance</b></p>	<p>Taux de réussite en 2021 : 88 % Taux de réussite en 2020 : 85 % Taux de rupture en 2019 : 1 Taux de réussite en 2019 : 100% Taux de satisfaction en 2019 : 80%</p>

<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<p>Les types d'emplois accessibles sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Employé(e) de libre-service</li> <li>▪ Employé(e) commercial(e)</li> <li>▪ Employé(e) de rayon</li> <li>▪ Employé(e) en approvisionnement de rayon</li> <li>▪ Employé(e) polyvalent(e) de libre-service</li> <li>▪ Vendeur en produits divers et alimentaires</li> <li>▪ Vendeur en agrofournitures</li> <li>▪ Caissier(ère)</li> <li>▪ Hôte(sse) de caisse</li> <li>▪ Caissier(ère) en libre-service</li> </ul> <p>La formation permet d'accéder directement à l'emploi comme employé commercial en magasin.</p> <p>L'employé commercial intervient sur un ou plusieurs rayon(s) selon la taille du magasin. Il est chargé principalement de vérifier, d'installer la marchandise en rayon Il s'assure que la présentation du rayon réponde à l'attente de la clientèle.</p> <p>La spécialisation en agrofourniture lui permettra d'accéder à des emplois très recherchés dans des magasins spécialisés dans ce secteur d'activité voire des jardineries animaleries.</p>
<p><b>Partenaires de la formation</b></p>	