
Programme de Formation

TP Employé commercial - RNCP 37099

Organisation

Durée : 406 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

- Demandeur d'emploi
- Apprenants en alternance:
Contrat d'Apprentissage pour les moins de 30 ans et contrat de professionnalisation
- Salariés
- Demandeur d'emploi en reconversion professionnelle
- Entrepreneurs individuels



Objectifs pédagogiques

Les objectifs sont les suivants :

- 1) Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal :
 - Approvisionner l'unité marchande
 - Assurer la présentation marchande des produits
 - Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
 - Traiter les commandes de produits de clients

- 2) Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal :
 - Accueillir, renseigner et servir les clients
 - Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
 - Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service



Description

L'employé commercial contribue à l'attractivité du point de vente en assurant la mise à disposition, la mise en rayon et le réassort des produits. Il accueille et renseigne les clients pour garantir leur satisfaction et leur fidélisation. Il participe à la réception, au stockage, à la gestion des stocks et aux opérations commerciales. Il enregistre les ventes, encaisse les paiements et veille à imiter les pertes. Travaillant en équipe sous la responsabilité de sa hiérarchie, il applique les consignes de sécurité, de RSE et s'adapte aux imprévus.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37099/>



Modalités pédagogiques

Le mode de fonctionnement est axé sur une alternance de contenus théoriques et de mises en situations pratiques.

Les modalités pédagogiques utilisés sont diversifiés selon les objectifs visés





Moyens et supports pédagogiques

L'EMSAT utilise plateforme e-learning permettant les classes virtuelles, le suivis individualisés des apprenants, la mise en place de QUIZZ, d'évaluation

Abonnements à des revues professionnelles (O.T, management, journal de l'animation...)

Tout apprenant a accès à un DRIVE en lien avec sa formation avec mise à disposition des ressources pédagogiques, des contenus de cours, les corrections des évaluations...



Modalités d'évaluation et de suivi

L'évaluation de la formation dure 2h50 minutes et se compose de trois parties :

1) Mise en situation professionnelle (2h05min)

Le candidat choisit un univers (alimentaire, équipement de la personne ou de la maison) et tire un sujet en lien avec ce choix.

- 1h : analyse du dossier et réalisation de tâches professionnelles (contrôle de livraison, mise à jour des stocks, traitement de commande client, analyse d'encaissement, dispositifs d'aide à l'achat).
- 40 minutes : entretien avec le jury sur les travaux réalisés.
- 25 minutes : mise en situation de vente à partir de fiches produit conçues en amont, suivi d'un questionnement du jury.

2) Questionnement à partir de productions (30 minutes)

Le candidat présente un diaporama préparé à l'avance pendant 15 minutes, puis répond aux questions du jury pendant 15 minutes.

3) Entretien final (15 minutes)

Echange autour du dossier professionnel du candidat pour évaluer sa compréhension globale du métier et ses compétences.