

# EMPLOYÉ COMMERCIAL EN MAGASIN EN ALTERNANCE

NIVEAU 3 (CAP/BEP)



DU 26 JANVIER  
AU 31 OCTOBRE 2021



## ORGANISATION

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie et d'innovation pédagogiques reconnues.

Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.

Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel.

Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

La formation accepte les personnes en situation d'handicap sous réserve. Plus de précisions sur [handicap@campus-numerique-nevers.com](mailto:handicap@campus-numerique-nevers.com).

Le taux de satisfaction de nos apprenants est de plus 86 % (données 2020) sur l'ensemble de ses formations longues diplômantes.



## CONTACT

ACTIVITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE

**Marina LEUZY**

Assistante Cycles Qualifiants  
03 86 60 55 63  
[m.leuzy@nievre.cci.fr](mailto:m.leuzy@nievre.cci.fr)

**Corinne PREAULT**

Responsable Formation Professionnelle  
03 86 60 55 64  
[c.preault@nievre.cci.fr](mailto:c.preault@nievre.cci.fr)



Groupe CCI Formation  
74, rue Faidherbe  
58000 NEVERS

[formation@nievre.cci.fr](mailto:formation@nievre.cci.fr)  
Tél : 03 86 60 55 55



@CCIFNievre



CCI Formation Nièvre



Groupe CCI Formation

Satisfaction  
86%

Réussite examens  
93%

Intégration  
43%

Scannez-moi



## DIPLÔME

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat d' « Employé Commercial en Magasin », inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 3 (équivalent au CAP/BEP) par arrêté du 22/12/2015.

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur :

- Evaluations en cours de formation
- Réalisation en entreprise et en centre de tâches pratiques permettant d'attester de la pratique professionnelle

(réalisation d'un document de synthèse de la pratique professionnelle)

• Epreuves finales : Epreuve de synthèse (comprenant étude de cas, applications, simulation et entretien technique devant jury) et entretien final.

## POURSUITE

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur des études supérieures en vente, notamment la formation de Vendeur Conseiller Commercial de niveau 4 proposé par le Groupe CCI Formation Nièvre.

## OBJECTIFS

Former des employés commerciaux en magasin possédant une grande polyvalence, allant de l'approvisionnement des linéaires jusqu'à l'accueil et l'accompagnement des clients. Ce poste peut prendre diverses appellations : employé libre-service, vendeur en produits frais, en alimentation générale, employé de rayon, employé polyvalent du commerce, agent technique de vente, etc...

## ADMISSIONS

### PUBLICS CONCERNÉS

Candidats ayant une entreprise prête pour une alternance et en recherche d'un diplôme dans le domaine de la vente, de la distribution ou du commerce. L'alternance peut être réalisée en contrat d'apprentissage en partenariat avec le Centre des Métiers de Marzy (C2M) ou en contrat de professionnalisation, le choix étant de l'entreprise d'accueil de l'alternant, sauf dans le cas où l'alternant a plus de 30 ans (et hors handicap) : le contrat de professionnalisation est imposé.

Formation accessible aux personnes avec handicap sous certaines conditions, plus d'infos sur [www.nievre.cci.fr/se-former](http://www.nievre.cci.fr/se-former)

### CONDITIONS

Aucun diplôme requis  
Valider les épreuves de sélection

### COÛT DE LA FORMATION



Formation entièrement prise en charge par le biais de l'alternance.

Formation pouvant être réalisé en autofinancement, par le biais du CPF ou conventionnée par la Région BFC : merci de vous renseigner auprès de nos services (informations au recto).



## PROGRAMME

### APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE

98H

Réceptionner les commandes et préparer les marchandises .....	28H
Remplir le rayon en respectant les règles d'implantation, les consignes d'hygiène et de sécurité et les engagements de l'entreprise en termes de développement durable et assurer la présentation marchande .....	42H
Participer au suivi des stocks et contribuer à la validation des commandes .....	28H

### ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE

84H

Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente .....	56H
Enregistrer les marchandises vendues et encaisser ...	28H

### COMPÉTENCES TRANSVERSALES AUX 2 ACTIVITÉS

154H

Connaissances du Secteur Professionnel et des Métiers .....	21H
Maîtriser l'outil informatique dans son activité professionnelle .....	49H
Dynamique de recherche de stage et d'emploi .....	35H
Accueil, révisions, évaluations, bilan .....	59H

### PÉRIODE EN ENTREPRISE

950H