Titre Professionnel
Employé.e commercial.e

ISTEA COMMERCE ACADEMIE

Objectifs de la formation

Le Titre Professionnel Employé.e commercial.e est une formation certifiante de niveau 3 (CAP/BEP) qui permet à son titulaire d'être capable de :

1. Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal,
2. Accueillir les clients et répondre à leurs demandes dans un environnement omnicanal.

Cette formation prépare les stagiaires à travailler sur des postes de mise en rayon, caisse et drive (tous commerces) pour contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et à la satisfaction des clients.

Conditions d'admission - Prérequis

Pour être admis·e en formation, le/la candidat·e doit :

- Maîtriser les bases du socle des connaissances : savoir lire, écrire et parler français, et compter.
- L'entrée en formation est également conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage.
- Le recrutement se fait sur CV et entretien avec l'équipe des formateur·trices, permettant l'élaboration du parcours individuel de formation.

Cet entretien, mené avec l'employeur, a pour but d'évaluer les motivations des candidat·es et de s'assurer qu'ils/elles ont le niveau requis pour suivre la formation dans de bonnes conditions.

Istea Conseil - 3 Rue Jérôme Lalande - 01250 CEYZERIAT
contact : Stéphanie MICHELOT - 06.27.32.33.39 - contact@isteaconseil.fr

ISTEA COMMERCE ACADEMIE

Durée, modalités et délais d'accès

- Formation de 434 heures (62 jours) en alternance : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. La durée est sur 12 mois.
- Pour les salariés en poste - dispositif Pro A envisageable.
- Pré-requis : Lire, écrire et parler français, et compter.

Inscription sur le site et renseignements par mail : contact@isteaconseil.fr - www.isteaconseil.fr

Coûts de la formation

- Formation prise en charge pour les apprentis et possibilité de financements en fonction des parcours professionnels et individuels de chacun.
- 11,13 €/heure (sous réserve des revalorisations annuelles du montant de prise en charge par France Compétence)
- Prise en charge du coût de la formation par les opérateurs de compétences et financeurs possible.
- + d'informations sur www.isteaconseil.fr et par mail : contact@isteaconseil.fr

Modalités pédagogiques

- Formation accueillant de 8 à 12 stagiaires.
- Alternance entre centre de formation et application en entreprise
- Parcours individualisés en fonction des acquis et des besoins de chaque stagiaire
- Formation en présentiel ou en distanciel
- Pédagogie active : mises en situation, études de cas, brainstorming, auto-positionnement, quiz, outils multimédias...
- Kit pédagogique : livret du participant et mémo

Contenu de la formation

FICHE RNCP37099 - Niveau 3 - Date d'échéance de l'enregistrement : 15-12-2027
En cours d'agrément pour former et organiser l'évaluation.

Bloc de compétences (BC)	Nbre heures OF
BC1 : *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	250
BC2 : *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	156
Nombre total d'heures de formation	406

Evaluations - Validation

La formation permet d'accéder au Titre Professionnel Employé.e commercial.e (code RNCP : 37099), diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) délivré par le ministère du Travail. L'organisation des certifications est supervisée par l'Afpa. Les compétences sont évaluées par des mises en situation professionnelle.

En cas d'échec, le candidat doit se réinscrire à une nouvelle session d'examen afin de représenter les épreuves non validées

- BC1 : Mise en situation professionnelle (vérification d'une livraison + proposition de commande + action de relation client) + questionnement à partir d'une production (réalisation d'un diaporama + présentation orale).
- BC2 : Mise en situation professionnelle (analyse d'une situation d'encaissement + simulation d'une situation commerciale).

Des évaluations formatives sont programmées tout au long du parcours de formation afin de jalonner la montée en compétences des stagiaires et de palier aux éventuelles lacunes détectées. Un suivi régulier est établi avec chaque entreprise tutorale dans laquelle le stagiaire effectue son alternance.

Chiffres clés

- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois après l'obtention du diplôme : 66 % (Données internes non significatives. Données nationales 2021 source : www.francecompetences.fr)
- Taux de poursuite d'études : 25% (source : www.inserjeunes.education.gouv.fr)
- Taux moyen de satisfaction : 99% sur l'ensemble des parcours

Handicap

Prenez contact d'une part, avec l'AGEFIPH (attention : co-financement obligatoire) et d'autre part avec le Cap Emploi et/ou avec votre assistante sociale si vous êtes déjà pris en charge

Contact Istea Conseil : Stéphanie MICHELOT – stephanie@isteaconseil.fr

Ensemble,

dynamisons vos compétences !