

Formacode : 34566



Code(s) ROME :

D1507 - Mise en rayon libre-service
D1106 Vente en alimentation

PRÉ-REQUIS

- Tests d'entrée (français/mathématique)
- Entretien de motivation : échange sur le parcours et le projet professionnel
- Expression courante du français et maîtrise du calcul de base
- Disposer d'une première expérience (d'un projet confirmé) dans la Vente

DURÉE

8 mois / 598 heures
394 heures de cours & 204 heures en entreprise
Ces durées peuvent varier en fonction de votre statut

PUBLIC

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Personnes en reconversion professionnelle



Le CFOP Guyane dispense des formations accessibles aux personnes en

situation de handicap. Nos référentes Handicap pourront vous accompagner tout au long de votre processus de formation et vous proposer des solutions d'adaptation et d'accompagnement.

- M^{me} Linda JEAN
- M^{me} Saïda PAUL
- M^{me} Mariette JEAN-FLUPE SYLVAIN

Démarches d'inscription :

Prendre contact avec la secrétaire du CFOP, afin de convenir d'un rendez-vous pour effectuer les tests écrits et l'entretien de sélection.

DESCRIPTIF MÉTIER

EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) Titre professionnel (niveau 3 CAP)

**Prochaine rentrée : le 18
septembre 2023**

Indicateur année 2022

Nombre d'élèves formés : 3

Durée de la formation : 7 mois

Taux de réussite : 100%

Taux d'insertion professionnelle : 66%



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 vente. Il (elle) effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires.

OBJECTIF DE FORMATION

À l'issue de la formation l'apprenant doit être capable de :

- Réceptionner et stocker des marchandises
- Réaliser la mise en rayon et le merchandising
- Compter les stocks dans le cadre de commandes et d'inventaires
- Accueillir et conseiller la clientèle

PROGRAMME DE LA FORMATION

MODALITÉS DE CERTIFICATION

- Évaluation de la période d'application pratique en entreprise par le tuteur
- Élaboration d'un dossier professionnel relatif à la période d'application pratique en entreprise
- Soutenance orale devant 2 professionnels agréés par le Ministère chargé de l'Emploi

ORGANISATION DES EXAMENS ET MODALITÉS D'OBTENTION

2 possibilités pour accéder au Titre Professionnel :

- Accès direct (parcours continu)
- Accès par CCP (parcours progressif) en cours de formation, sans que cela soit pénalisant.
- Un entretien technique à partir d'un guide de questionnement et des situations observées en entreprise
- Un entretien final avec le jury s'appuyant sur le dossier professionnel qui recense l'ensemble des pratiques professionnelles acquises pendant la formation et le stage.

Vous devez valider les deux Certificats de Compétences Professionnelles pour obtenir votre titre professionnel.

L'obtention du titre professionnel Employé commercial en magasin est conditionnée à la validation de l'ensemble des activités-type présentées ci-dessous et des 2 compétences professionnelles associées.

Activités-types	Compétences professionnelles
Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Approvisionner l'unité marchand 2. Assurer la présentation marchande des produits 3. Contribuer à la gestion et optimiser les stocks 4. Traiter les commandes de produits de clients
Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal	<ol style="list-style-type: none"> 5. Accueillir, renseigner et servir les clients 6. Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat 7. Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

COMPETENCES

Savoirs théoriques et procéduraux

- Connaître les procédures de paiement et les règles de contrôle à appliquer
- Pour l'alimentaire : connaître les règles d'hygiène et de sécurité des produits

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- Connaître le magasin, son implantation et les personnes ressources
- Savoir renseigner un client sur des questions simples
- Savoir alerter sa hiérarchie pour une demande d'information spécifique de la part d'un client
- Respecter les consignes et les règles d'hygiène et de sécurité
- Approvisionner le rayon en veillant à la durée de vie et à la rotation des produits

Compétences relationnelles et comportementales

- Être accueillant dans le rayon en charge et faciliter la demande de renseignement du client
- Être en capacité de gérer les gestes de manutention liées à son activité de mise en rayon, de réassortiment et de rangement
- Être réactif et réaliser son activité selon les priorités identifiées dans le rayon
- Travailler dans un esprit d'équipe

6 SEMAINES DE PÉRIODE PRATIQUE EN ENTREPRISE

L'immersion en entreprise pendant 6 semaines permet une réelle mise en œuvre des nouvelles compétences.

Deux périodes de stage : par exemple, un premier stage en rayon de trois semaines et un second stage en caisse de trois semaines.

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser leur dossier professionnel.

La recherche d'une entreprise pour cette période d'application pratique fait partie intégrante de toutes les formations dispensées par le CFOP. Les apprenants sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés, jusqu'à l'obtention d'une entreprise d'accueil.

DOSSIER PROFESSIONNEL

Chaque apprenant doit rédiger un dossier en lien avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation.

Il permet de décrire et valoriser sa capacité à mettre en œuvre, dans un contexte professionnel, ses compétences de façon coordonnée et de démontrer sa compréhension, maîtrise et réalisation des différentes activités.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salle de cours
- Visite en milieu professionnel
- Livres spécialisés
- Ordinateurs
- Livret et grille d'évaluation en milieu professionnel
- Logiciel Word

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques concrétisés par des exercices, études de cas, échanges
- Mise en pratique des techniques professionnelles
- Prise en compte de l'expérience professionnelle des stagiaires
- Séances individualisées pour l'accompagnement professionnel

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateurs (trices) professionnels(elles) diplômés ayant exercé dans le domaine professionnel
- Responsable de formation
- Direction de centre
- Équipe administrative

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

- **En amont de l'entrée en formation les stagiaires :**
Bénéficiaire d'un accompagnement individualisé dès la candidature (échange sur la pertinence du choix de la formation au regard du parcours antérieur et du projet professionnel, incitation à effectuer des démarches favorables à la consolidation du positionnement) ;
Bénéficiaire d'un appui personnalisé au montage du dossier de financement ;

Sont soutenus dans la recherche de stage (techniques de recherche, contacts issus du réseau du CFOP en fonction du projet individuel, négociation avec le lieu du stage).

- **En cours de formation les stagiaires :**
Bénéficiaire d'un accompagnement individualisé tout au long de son parcours ;
Se former auprès d'une équipe pluridisciplinaire dont des formateurs professionnels de terrain experts dans leur domaine. La force du CFOP, c'est d'offrir au stagiaire l'opportunité d'enrichir leurs connaissances.

L'ORGANISATION GÉNÉRALE

- **Date de l'action de formation :**

Du 18/09/2023 au 14/06/2024

- **La formation se déroule :**

22 rue Lieutenant Becker - 97300
CAYENNE

- **Horaires des cours :**

De 08h30 à 12h30 du lundi au
vendredi

MODALITÉ DE PAIEMENT

- **Prise en charge personnelle :**

Possibilité de paiement mensuel tout
au long de la formation (jusqu'à 8
fois). Par chèque, virement, carte
bleu et espèce (*pour tout paiement en
espèce un chèque de caution est
obligatoire*).

- **Selon le financement mobilisé :**

**Pôle Emploi, DICS, CTG, Mission
Locale ; Transitions Pro, OPCO,
AGEFIPH, EDOF, Employeurs ;**

INDEMNISATION

Pendant la période de formation,
vous êtes indemnisé selon les cas par
Pôle Emploi, la Région, le
FONGECIF (accès possible en CPF
de transition – CDD pour les
demandeurs d'emploi), un OPCO ou
rémunéré par l'entreprise dans le
cadre du CPF de transition, d'une
Pro-A, du plan de développement des
compétences ou du compte personnel
de formation (CPF) mobilisé sur le
temps de travail.

TARIF (en fonction du statut du candidat)

3 195,00 euros + 195,00 euros de frais dossier (tarif modifiable selon le
financement).

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le **titre professionnel Employé commercial en magasin** offre de
nombreuses opportunités d'emplois. Vous pourrez évoluer dans les
grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, en boutique ou
dans les commerces de gros. Retrouvez ci-dessous la liste non exhaustive
des postes auxquels vous pourrez postuler grâce à votre diplôme :

- Employé de libre-service
- Employé commercial
- Employé en approvisionnement de rayon
- Hôte de caisse

LE SECTEUR DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Le secteur du commerce et de la vente est un secteur dynamique où les
perspectives d'embauches sont nombreuses. Selon la DGE (Direction
Générale des Entreprises), le commerce de détail en magasin sur la branche
alimentaire a généré un chiffre d'affaires de 206,1 milliards d'euros en
2017. Les salariés du secteur commerce de détail en magasin sont
majoritairement en CDI (74% selon l'étude) et la branche alimentaire
représente à elle seule 705 milliers d'emplois soit 46.1% des emplois de ce
secteur.

QUELLE POURSUITE D'ÉTUDES APRÈS UN TITRE PROFESSIONNEL ?

Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité par un titre
professionnel de niveau IV (tel que Vendeur conseil en magasin ou
Responsable de rayon ou d'univers marchand).

Indicateur années 2021-2022 :

SATISFACTION	Inscrit	Taux %		
	3	90%		
ABANDON	Inscrit	Abandon	Restant	Taux %
	3		3	0%
REUSSITE	Présents	Admis		Taux %
	3	3		100%
INSERTION DANS L'EMPLOI	66%			
VALEUR AJOUTÉE	66%			

COMMENT NOUS CONTACTER ?

Secrétariat de la SASU CFOP

Adresse : 90 Rue Lieutenant Goinet - 97300 CAYENNE

Téléphone : 06 94 01 01 43 (ligne directe CFA)

Téléphone : 0594 37 59 27 (ligne directe)

Site: <https://cfopguyane.fr>

HORAIRES D'OUVERTURE DU CENTRE

L'espace formation est ouvert au public

Les lundis, mardis et jeudis

Matin : de 8h30 à 12h30

Après-midi : de 14h00 à 17h00

Les mercredis et vendredis

Matin uniquement : de 8h30 à 14h00

COMMENT SE RENDRE AU CFOP

Avant l'annexe mairie de Cayenne, tournez à gauche

VOS INTERLOCUTRICES :

<i>Mme JEAN-FLUPE SYLVAIN Mariette</i>	<i>Directrice du CFOP</i> direction@cfopguyanne.fr
<i>Mme GAZELIX Claudine</i>	<i>Assistante de direction</i> assistante.direction@cfopguyanne.fr
<i>Mme PAUL Saïda</i>	<i>Coordinatrice Pédagogique</i> c.pedagogique@cfopguyanne.fr
<i>Mme DUCLONAT Erika</i>	06 94 01 01 43 <i>Pôle CFA-CFOP</i> assistante.cfopguyane@gmail.com