

CENTRE DE RÉADAPTATION PROFESSIONNELLE DE COUBERT

ECM Employé Commercial en Magasin

✦ POSITION DANS LA FILIÈRE DISTRIBUTION

ECM (niveau 3)
EMPLOYÉ COMMERCIAL
EN MAGASIN

VCM (niveau 4)
VENDEUR CONSEIL
EN MAGASIN

MUM (niveau 5)
MANAGER D'UNIVERS MARCHAND

✦ PRÉSENTATION DU MÉTIER

L'Employé Commercial en Magasin contribue aux ventes du magasin par la qualité de son accueil, de ses conseils et la mise en valeur des produits, tout en assurant l'approvisionnement d'un rayon ou du point de vente.

Il participe à la tenue des réserves et au rangement des marchandises. Il veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente et participe à la mise en place des opérations commerciales.

Il effectue régulièrement des comptages de stocks, pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires.

En commerces alimentaires, il aide le client à choisir ses produits, le sert et procède à l'encaissement des ventes.

INTITULÉS DES POSTES ET CODES ROME

D 1507 : Employé de libre service

D 1505 : Personnel de caisse

D 1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

D 1106 : Vente en alimentation

D 1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne

D 1209 : Vente de végétaux

Lieux d'exercice de l'emploi

L'Employé Commercial en Magasin exerce son métier dans toutes formes de commerce nécessitant un approvisionnement quotidien et une présence régulière dans les rayons pour accueillir, conseiller, servir, orienter et répondre aux attentes de la clientèle.

On le rencontrera en particulier dans :

↳ Les petits magasins, type boutiques spécialisées (Léonidas, Nicolas, Eram, Etam, Game,...)

↳ Les grandes et moyennes surfaces spécialisées

(Sephora, Leroy Merlin, Décathlon, Go Sport, Jardiland, Boulanger, Darty...)

↳ Les rayons spécialisés et les stands de vente au détail des hypermarchés (Carrefour, Auchan...)

Conditions générales d'exercice

Ces emplois nécessitent un investissement personnel, de la résistance au stress. Ils peuvent comporter des horaires hebdomadaires variables et impliquer de travailler le samedi, les jours fériés voire le dimanche.

La rémunération est fréquemment composée d'une partie fixe et d'une ou plusieurs parties variables dépendantes des objectifs de ventes fixés par la hiérarchie.

Une présentation soignée est nécessaire dans tous les emplois d'E C M.

✦ CAPACITÉ D'ACCUEIL ET ENTRÉE

13 places (Agrément Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi). Une entrée par an.

✦ DURÉE DE LA FORMATION

13 mois soit 1672 heures dont 525 heures en entreprise soit 15 semaines.

Le temps de formation hebdomadaire est de 30 h en « Préparatoire » et de 32 h en « Qualifiant », du lundi 10h00 au vendredi 13h00.

✦ ASPECTS FONCTIONNELS ET MÉDICAUX

Certains handicaps empêchent l'accès à l'emploi ou l'exercice du métier : les troubles psychiatriques et/ou du comportement non consolidés et les déficiences auditives, entraînant des difficultés dans la communication. Les exigences en termes de ports de charge ou de charge posturale sont variables d'un poste et/ou d'un secteur d'activité à un autre. Vous pouvez contacter le service médical du centre pour toute information complémentaire.

✦ MODALITÉS ET CONDITIONS D'INSCRIPTION

Le bénéficiaire doit être en possession d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé et d'une décision d'orientation validée par la Commission des Droits et de l'Autonomie des Personnes Handicapées (C.D.A.P.H.). Sur proposition des orienteurs, le candidat peut réaliser une remise à niveau et / ou des enquêtes auprès des professionnels. Plus qu'un niveau scolaire, le candidat doit posséder le sens du contact, de la communication, être autonome et motivé pour la vente.

✦ PÉDAGOGIE

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation le bénéficiaire sera capable :

- De contribuer aux ventes par la qualité de l'accueil et des conseils donnés à la clientèle
- D'approvisionner et de maintenir l'aspect marchand un rayon ou un point de vente et de suivre ses stocks

Pour cela, il sera en mesure de :

- accueillir, renseigner, orienter, servir le client sur la surface de vente ; enregistrer les marchandises vendues et procéder à l'encaissement ; mettre en valeur les produits pour développer les ventes ;
- prendre en charge les marchandises à la réception, les vérifier, les préparer, les ranger en réserve ou les acheminer vers la surface de vente ; remplir le rayon en respectant les règles d'implantation, les consignes de sécurité et d'hygiène ; participer au suivi des stocks et contribuer à leur fiabilité en effectuant des comptages et des vérifications.

Méthodes pédagogiques

Les méthodes pédagogiques privilégient des mises en situation professionnelle tout au long du parcours de

formation, en utilisant des supports pédagogiques adaptés à chaque situation. La pédagogie s'appuie sur la dynamique de groupe, ce qui favorise le développement des compétences personnelles, le respect des autres, la confiance en soi et l'autonomie.

Moyens pédagogiques

Une salle de cours, une salle informatique, un laboratoire multimédia, un espace vidéo recrutement, un centre de ressources.

✦ CONCEPTEUR / DIFFUSEUR DE L'INFORMATION

Conception : Ministère chargé de l'emploi et Réadaptation Professionnelle de Coubert
Diffusion : Réadaptation Professionnelle de Coubert

✦ VALIDATION DU TITRE

Les compétences sont évaluées par les formateurs, lors des évaluations passées en cours de formation, étapes obligatoires pour la présentation du candidat au titre professionnel.

En fin de parcours, l'ensemble des compétences est évalué par un jury de professionnels, lors de « l'Epreuve de Synthèse ». Si cette validation est confirmée par « l'Entretien de Synthèse » qui suit, le candidat obtient son Titre Professionnel. Sinon, chaque activité validée donne lieu à l'obtention d'un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP).

✦ CONTACTS

Secrétariat de formation :

☎ 01.64.42.28.03 - 📠 : 01.64.42.28.11

✉ coubert.rp@ugecam.assurance-maladie.fr

Contenu de la formation

PRÉPARATOIRE
360 h soit
12 semaines.

QUALIFIANT
1376 h soit
43 semaines.

Cette période a pour objectif de remobiliser les capacités intellectuelles et cognitives du bénéficiaire qui actualise, complète, renforce ses acquis. Les apprentissages portent sur les éléments de base de calculs et de français, le raisonnement logique, la communication et l'identification des potentiels forts. Il affine son projet de reclassement grâce à des enquêtes auprès des professionnels et une période de stage en entreprise. Il réalise une soutenance à l'issue du préparatoire

ACTIVITE 1 : ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE
ACTIVITE 2 : APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE

Parallèlement au parcours « qualifiant », le bénéficiaire :

- apprend à utiliser l'outil informatique,
- renforce son expression orale et écrite lors de séances d'apprentissages au laboratoire multimédia.

Intervenants (formateurs pour adultes handicapés)

2 Formateurs en Préparatoire / L'équipe médico-psycho-sociale
1 Formateur référent métier / 1 Formateur en Français / 1 Formateur en Informatique