

**VENTE :  
EMPLOYE(E) COMMERCIAL(E) EN MAGASIN (E.C.M.)**



**Niveau :**

Niveau V

**Code Rome :**

D1507 : Mise en rayon libre-service

D1106 : Vente en alimentation

**Durée :**

1689 heures (12 mois) incluant une formation préparatoire de 420 heures (3 mois).

Hors congés.

Possibilité d'une mise à niveau de 520 heures (4,5 mois) en amont de la préparatoire.

**Validation :**

Titre Professionnel de niveau V homologué inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

**OBJECTIFS**

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon
- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

**LA PROFESSION**

**LES ACTIVITES**

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, 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 la préparation en vue de leur mise en rayon. Il(elle) remplit les linéaires lors des livraisons, lors des réapprovisionnements 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. Il/elle accueille le client, l'aide à choisir ses produits, le sert, procède à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements.

Par son action au quotidien, il/elle participe à la lutte contre la démarque et à la mise en œuvre de la politique de responsabilité sociale de son entreprise (RSE).

L'employé(e) commercial(e) en magasin travaille en autonomie, seul(e) ou en équipe, sous la responsabilité d'un hiérarchique direct (chef d'équipe, responsable de rayon...). Il est en contact direct avec la clientèle et participe à sa fidélisation.

Informations données à titre non contractuel

**CENTRE DE REEDUCATION ET D'INSERTION PROFESSIONNELLE**

435 avenue Georges Frêche – CS 10010 – 34173 CASTELNAU LE LEZ CEDEX

Tel : 04.67.33.18.00 - Fax : 04.67.33.18.30 – Email : [contact.crip@ugecam-oc.cnamts.fr](mailto:contact.crip@ugecam-oc.cnamts.fr)

Site Web : [www.crip-34.fr](http://www.crip-34.fr)

Q-ENR-FORMATION ECM - 05 – janvier 2018

## ▪ LES DEBOUCHES

L'employé(e) commercial(e) en magasin exerce dans tous types de points de vente : grandes, moyennes et petites surfaces commercialisant, le plus souvent en libre-service, des produits alimentaires ou non alimentaires.

## ▪ LES APTITUDES REQUISES

### Aptitudes physiques

- Capacité à la station debout quasi permanente
- Capacité d'audition et d'expression permettant une communication correcte
- Aptitude au port de charges légères

### Autres exigences

La maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) est nécessaire.

L'emploi s'exerce en horaires décalés, en fin de semaine.

L'employé(e) commercial(e) en magasin peut être amené(e) à travailler certains jours fériés et dimanches.

## LA FORMATION

### ▪ CONTENU

#### En formation préparatoire :

Découvrir l'environnement professionnel.  
S'entraîner à la pratique du Français écrit et parlé.  
Réactualiser ses bases de mathématiques.  
S'initier aux logiciels informatiques (pack office) et internet. Rationnaliser ses méthodes de travail.  
S'initier aux techniques de communication et de vente.

#### En formation professionnelle :

Les règles de préparation des marchandises.  
Les règles de présentation marchande des produits dans le magasin.  
La gestion des stocks.  
Les principes de base de la vente en magasin.  
Hygiène et sécurité (locaux / personnel).  
Développement durable.  
Informatique appliqué (bureautique, internet)

### ▪ OBJECTIF

A l'issue de sa formation le stagiaire maîtrisera les compétences professionnelles réparties dans les deux Activités suivantes :

#### Activité 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente.

Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon.

Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin.

Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon.

#### Activité 2 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente.

Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente.

Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements.

### ▪ METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Les mises en situations professionnelles constituent un levier clé dans la formation des adultes : notre pédagogie privilégie l'apprentissage par l'action basée sur des activités, adaptées aux besoins des stagiaires et des entreprises.

Elles rendent les apprentissages plus motivants, valorisent les personnes et leur permettent de se projeter dans la future réalité de l'entreprise.

### ▪ ACCOMPAGNEMENT DU PROJET PROFESSIONNEL

Le stagiaire est accompagné dans son projet professionnel, tout au long de sa formation, par une équipe interdisciplinaire. Il effectue plusieurs périodes d'application en entreprise et participe à des ateliers de Technique de Recherche d'Emploi.

## CENTRE DE REEDUCATION ET D'INSERTION PROFESSIONNELLE

435 avenue Georges Frêche – CS 10010 – 34173 CASTELNAU LE LEZ CEDEX

Tel : 04.67.33.18.00 - Fax : 04.67.33.18.30 – Email : contact.CRIP@ugecam-oc.cnamts.fr

Site Web : [www.crip-34.fr](http://www.crip-34.fr)