

Devenez

EMPLOYÉ·E DE VENTE POLYVALENT·E EN MAGASIN



ACTIV METIERS

Formation en alternance

Titre certifié RNCP38525 délivré par
CAFA SUP
Niveau 4



**ENTRÉE
POSSIBLE
TOUTE
L'ANNÉE**

VOS MISSIONS

Aménager des rayons et linéaires
Gérer les stocks d'un point de vente
Construire une relation commerciale et une expérience client
Gérer et développer les ventes

VOS DÉBOUCHÉS

Accès direct à l'emploi dans les secteurs de la restauration rapide et de la distribution spécialisée
Possibilité d'évolution en tant que Manager d'Unité Marchande puis Responsable d'Établissement Marchand

POURSUITE DE FORMATION

Manager d'Établissement Marchand
Négociateur·trice Technico-Commercial·e

Veillez consulter le site de France Compétences pour plus d'informations sur les équivalences.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

MODALITÉS

Alternance

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation sur 12 mois

Rythme : 1 j en formation / 4 j en entreprise

CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT

Par mail contact-idf@activmetiers.fr

Par téléphone au **01 78 12 20 80**

Activ Métiers – www.activmetiers.fr

EMPLOYÉ·E DE VENTE POLYVALENT·E EN MAGASIN

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL

OBJECTIFS :

Acquérir les compétences nécessaires pour assurer l'accueil, le conseil et la vente de produits et de services au sein d'une surface de vente. Maîtriser l'approvisionnement du point de vente et la mise en valeur des produits dans le respect de la stratégie merchandising. Professionnaliser ses techniques de communication et son argumentaire de vente dans un contexte omnicanal afin de fidéliser la clientèle, de traiter les réclamations et de contribuer activement à la performance économique et à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'unité.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Cours théoriques
- Cas pratiques et mises en situation
- Supports de formation
- Salle équipée

DURÉE & LIEU :

455 heures – Maisons-Alfort

PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS :

L'accès à la préparation au titre « Employé·e de Vente Polyvalent·e en Magasin » est ouvert de plein droit à tout·e titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant au moins d'un niveau 3

Pour les niveaux en dessous du niveau 3, l'accès se fait après étude de la candidature avec une forte motivation pour les techniques de vente en magasin.

DATES DE FORMATION :

Entrée permanente

CERTIFICATION & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Examen final qualifié par le titre certifié d'Employé·e de Vente Polyvalent·e de niveau 4 délivré par CAFA SUP.

- Bloc 1 : Aménager des rayons et linéaires au sein d'un magasin
- Bloc 2 : Gérer des stocks de marchandises au sein d'un magasin
- Bloc 3 : Construire une relation commerciale et une expérience client au sein d'un magasin
- Bloc 4 : Gérer et développer les ventes d'un magasin

Les blocs peuvent être validés séparément.

Les modalités du déroulement de l'examen sont les suivantes :

- Mise en situation réelle (épreuves en magasin)
- Tests de contrôle des connaissances (questionnaires)
- Validation des blocs de compétences (sketchs de vente)

EMPLOYÉ·E DE VENTE POLYVALENT·E EN MAGASIN

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL

INTERVENANT·E·S :

Formateur·trice·s diplômé·e·s de niveau 6 minimum et/ou justifiant d'une expérience professionnelle dans le domaine de 3 ans minimum.

PRIX :

Veillez consulter notre site internet pour connaître les tarifs de la formation.

EMPLOYÉ-E DE VENTE POLYVALENT-E EN MAGASIN

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL

PROGRAMME

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Aménager des rayons et des linéaires au sein d'un magasin

- Installer des produits dans les rayons, les linéaires et les espaces de vente
- Gérer la disponibilité et l'état des produits dans le rayon
- Afficher les réglementations et l'étiquetage des prix dans la surface de vente

Gérer des stocks de marchandises au sein d'un magasin

- Réceptionner et entreposer des produits au sein d'un magasin
- Participer à la démarche d'approvisionnement et de réapprovisionnement du magasin

Construire une relation commerciale et une expérience client au sein d'un magasin

- Accueillir un client
- Accompagner un client dans son acte d'achat au sein du magasin

Gérer et développer les ventes d'un magasin

- Assurer la gestion commerciale et financière des ventes en magasin ou sur la surface de vente
- Réaliser l'animation commerciale et promotionnelle au sein de la surface de vente ou du magasin
- Prendre en charge le click-and-collect, une commande en ligne ou un drive
- Analyser ses performances commerciales et rendre compte

Adapter l'espace, les pratiques et la relation commerciale pour favoriser l'accessibilité et l'inclusion des personnes en situation de handicap

- Optimiser l'implantation des produits pour faciliter l'accès et l'autonomie des clients en situation de handicap
- Mettre en œuvre un affichage accessible et compréhensible, signalant les services et l'accessibilité du magasin et aménager les espaces de vente
- Adapter les procédures, la communication et l'accompagnement avec les collaborateurs en situation de handicap

EMPLOYÉ·E DE VENTE POLYVALENT·E EN MAGASIN

FORMATION TITRE PROFESSIONNEL

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Culture générale

- Responsabilités Sociétales des Entreprises
- Laïcité
- Éducation aux écrans

Communication et image professionnelles

- Les bases du savoir-être professionnel
- Communication orale et écrite
- Image professionnelle

Communication et gestion du stress

- Bases de la communication et du développement personnel
- Techniques comportementales
- Gestion des conflits
- Gestion du stress

Bureautique

- Word
- Excel
- PowerPoint, outils de diaporama
- Mise en forme des livrables attendus à l'examen

Modules complémentaires

- Livrables attendus à l'examen
- Examens blancs
- Techniques de recherche d'emploi