



Fiche programme

Titre professionnel Employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin

Le titre professionnel employé de vente polyvalent en magasin a pour but de former des professionnels à la démarche commerciale, de participer à la construction de la relation client, d'animer et de gérer l'espace commercial et de prospecter la clientèle afin de valoriser l'offre.

Diplôme visés :

Titre professionnel de niveau 4 (Bac) d'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin (Réf. RNCP : 38525.
Certificateur : CAFA FORMATION. Date d'enregistrement : le 21/12//2023
Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

CONTENUS ET THÈMES ABORDÉS :

- La grande distribution et ses principaux réseaux
- Le marketing et la vente
- Le merchandising
- Les calculs commerciaux

ORGANISATION :

Volume horaire : 490 heures de formation

Calendrier : octobre 2024 à septembre 2025

Rythme : 1 jour par semaine en présentiel complété par une période de 4 jours en entreprise.

Accessibilité : Nous contacter pour tout besoin d'aménagement d'accessibilité à la formation.

PRÉREQUIS :

- Aucun diplôme n'est requis pour accéder à la formation.

MODALITÉ D'ADMISSION :

Les admissions se font sur dossier suivi d'un entretien personnel. Le délai d'accès à votre formation dépend de votre dossier, de votre entretien et de l'accord de votre entreprise d'accueil.

MODALITÉ D'INSCRIPTION :

Consultez notre site web : www.mrh-antilles.com

TARIFS :

Frais de formation : 5990 € HT

Frais d'inscription : 50€

MODALITÉ D'ÉVALUATION :

- Plusieurs mises en situation professionnelle réelle / réalisée à l'écrit / sous forme d'un jeu de rôles
- Soutenance orale devant le jury d'évaluation



TAUX DE RÉUSSITE :

Consulter notre site web www.mrh-antilles.com



QUALIFICATIONS PARTIELLES :

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en passant l'examen d'un des quatre blocs de compétence.



DÉBOUCHÉS :

Employé de vente polyvalent

SUITE DE PARCOURS :

A ce jour, pas de suites de parcours ni de passerelles existantes au sein du CFA MRH Antilles.

OBJECTIFS :

A la fin de cette formation, vous serez capables de :

- Aménager des rayons et des linéaires,
- Gérer des stocks de marchandises,
- Accueillir, conseiller et orienter des clients,
- Développer les activités et les résultats d'un magasin et / ou d'un rayon.

PROGRAMMES :

1. CCP – Aménager des rayons et des linéaires

- Aménager des magasins et des rayons
- Gestion de produits de rayons

2. CCP – Gérer des stocks de marchandises

- Contrôler des évolutions de stocks
- Rangement et entreposage de marchandises

3. CCP – Accueillir, conseiller et orienter des clients

- Accueillir et orienter les clients
- Conseiller des clients et des consommateurs

4. CCP – Développer les activités et les résultats d'un magasin et/ou d'un rayon

- Analyser des résultats économiques et commerciaux de rayons
- Rechercher des axes d'améliorations de résultats commerciaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT :

Equipe pédagogique :

Tous nos formateurs sont des professionnels experts dans leur domaine de compétences. Ils sont aussi expérimentés en formation d'adultes et exercent ou ont exercé dans les domaines d'intervention enseignés au sein du CFA MRH ANTILLES.

Ressources matérielles :

Des outils d'échanges et de partage de ressources sont proposés par MRH ANTILLES et les formateurs. Mais aussi des temps d'échanges et de questions : réponses au cours de la formation, et de communication en dehors des temps de formations.

Assiduité :

Une feuille d'émargement sera mise à disposition. La signature sera obligatoire à chaque cours (matin et après-midi) en raison des contraintes réglementaires. Un relevé d'absence et/ou une attestation de présence peut-être délivré sur demande.

A la fin de la formation, MRH ANTILLES réalise une enquête de satisfaction auprès des stagiaires.

Un certificat de réussite sera remis en fin de formation.

Les + du CFA MRH Antilles :

- Des ateliers d'accompagnements sont mis en place de façon hebdomadaire durant la recherche d'entreprise
- Un module développement Personnel assuré par un formateur certifié
- Dans le cadre de la recherche d'entreprise, des Job dating