

**VENTE**  
**COMMERCE**



**TP ECM**

RNCP 8812

**MFR**  
**CULTIVONS LES RÉUSSITES**  
Formation par alternance  
**JARNAC**

## **TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) EN MAGASIN**

### **LE MÉTIER**

- **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) est en contact direct avec la clientèle et participe à sa fidélisation.
- Il(elle) travaille en autonomie, seul(e) ou en équipe, sous la responsabilité d'un hiérarchique direct
- **L'ECM 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.
- L'emploi peut s'effectuer en zone frigorifique et implique le port de charges. Il s'exerce en horaires décalés, en fin de semaine. L'ECM peut être amené(e) à travailler certains jours fériés et dimanches.

### **CONTACT**

**MFR JARNAC**

12 rue Ernest Merlin

16200 JARNAC

Tel : **05 45 35 37 64**

**[mfr.jarnac@mfr.asso.fr](mailto:mfr.jarnac@mfr.asso.fr)**

SIRET : 337 780 639 00023

N° Activité : 54 16 00187 16

*La MFR-CFA de Jarnac est un établissement privé associatif de l'économie sociale et solidaire, sous contrat d'association avec le Ministère de l'Agriculture.*

 **[jarnac.mfr.fr](http://jarnac.mfr.fr)**

### **PUBLIC CONCERNÉ , CONDITIONS D'ACCÈS, PRÉREQUIS**

#### **Validation préalable du projet**

- Entretien de motivation
- Maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) nécessaire

#### **Aucun niveau requis mais des qualités personnelles et professionnelles**

- Écoute
- Patience
- Disponibilité
- Respect des autres, tolérance
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Être majeur



La MFR dispose de deux référents handicap, nous consulter pour adapter votre parcours.

# VENTE COMMERCE



## VOIE D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

- Après un parcours de formation continue
- Par contrat de professionnalisation
- Par VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

## APRES LA FORMATION

### L'emploi d'Employé(e) Commercial(e) en Magasin s'exerce :

- En grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- En boutiques
- En commerce de gros

### Types d'emplois accessibles :

- Employé(e) de libre-service
- Employé(e) commercial(e)
- Employé(e) de rayon
- Employé(e) en approvisionnement de rayon
- Employé(e) polyvalent(e) de libre-service
- Vendeur(se) en alimentation
- Vendeur(se) en produits alimentaires
- Caissier(ère)
- Hôte(sse) de caisse
- Caissier(ère) en libre-service
- Suite de parcours qualifiant :
- Responsable de rayon
- Vendeur(euse) Conseil
- Conseiller(ère) commercial

### Suite de parcours qualifiant :

- Responsable de rayon
- Vendeur(euse) Conseil
- Conseiller(ère) commercial

## À CONSULTER SUR NOTRE SITE INTERNET



- DATES
- DÉLAIS D'ACCÈS
- TARIF
- RATIOS DE MESURE DE LA QUALITÉ DE LA FORMATION

Sous réserve de modification V170123



CHARENTE  
LE DÉPARTEMENT



TP ECM

RNCP 8812



## LA FORMATION

### La formation d'Employé(e) Commercial(e) en Magasin est basée sur une alternance de :

- Temps théoriques et pratiques en centre de formation
- Mises en situations professionnelles en entreprise sous la responsabilité d'un tuteur qualifié auprès de :
  - Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
  - Boutiques
  - Commerce de gros

### Préparation aux 2 certificats de compétences professionnelles (CCP) :

	ACTIVITÉS TYPES	COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES
CCP1	Approvisionner un rayon ou un point de vente	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon</li><li>▪ Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin</li><li>▪ Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon</li></ul>
CCP2	Accueillir et accompagner un client dans un point de vente	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente</li><li>▪ Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements</li></ul>

## FINANCEMENT

Financement (en fonction de votre situation administrative) :

- Employeur
- Compte personnel de formation (CPF)
- Contrat de professionnalisation
- Pour les demandeurs d'emploi : selon les dispositifs Etat, Région en vigueur

## NOS PLUS...

- Des interventions de professionnels pour compléter les cours
- Un réseau de maîtres de stage et d'apprentissage
- Des mises en application directes de vente
- Un magasin pédagogique ouvert au public tous les mercredis matins qui propose les produits de plus de 25 fournisseurs locaux