

# Titre Professionnel Employé(e) commercial(e) en magasin Niveau V

## Agenda

|   |  |
|---|--|
| LIEU : Béthune                              | <b>SIADep</b><br>44 Rue Sadi Carnot<br>62400 Béthune |
| Réunion d'informations                      | 08/04/2020 à 9h00                                    |
| Date de démarrage de formation : 13/05/2020 |  |

**L'employé(e) Commercial(e) en Magasin** gère un ou plusieurs rayons et met en place la marchandise de façon méthodique et organisée.  
Il/elle forme et renseigne le client et peut également s'occuper des encaissements.

## OBJECTIFS

- Acquérir les compétences nécessaires au métier d'Employé(e) Commercial(e) en Magasin
- Valider le Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) en Magasin (Niveau V – reconnu par le Ministère du travail).

## PUBLIC

- Demandeur d'emploi
- Personne éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

## PREREQUIS

- Avoir un niveau VI (équivalent fin de 3ème) et un projet professionnel défini en adéquation avec la certification visée
- Disponibilité, excellent relationnel

## DUREE

- 560 heures de formation : 315 heures en centre et 245 heures en entreprise

## MODALITES DE FINANCEMENT

- Formation financée par le Conseil Régional des Hauts de France
- Possibilité d'indemnisation selon le statut d'entrée en formation

## METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Alternance de cours théoriques et pratiques

## MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Constitution du dossier professionnel
- Présentation à la session de validation du titre (mise en situation professionnelle, entretien technique et final avec un jury habilité)
- Remise d'un portefeuille de compétences

## CONTACTS SIADep

mareva-bertin@siadep.com

www.siadep.fr

## CONTENU

2 certificats de compétences professionnelles :

### CCP1 : 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.

### CCP2 : 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

## INTERVENANTS

- Une équipe de formateurs experts, avec une expérience terrain significative
- Formation encadrée par un référent pédagogique (centre et entreprise)