

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

L'employé(e) commercial(e) en magasin assure l'approvisionnement du magasin par l'acheminement des produits depuis la réception jusqu'au lieu de vente, dans le respect des règles de manutention, de stockage et de prévention des démarques. Il/Elle contribue à développer la fréquentation du rayon ou du point de vente par la qualité de l'accueil, des conseils, des services proposés à la clientèle et par la mise en scène des promotions et des nouveautés. Il/Elle participe à la tenue des réserves et au rangement des marchandises. Il/Elle veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente et participe à la mise en place des opérations commerciales. Il/Elle effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires. Dans de nombreux commerces, il/elle aide le client à choisir ses produits, le sert et procède à l'encaissement des ventes.

PRÉREQUIS

Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter.

OBJECTIF

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - Approvisionner un rayon ou un point de vente. - Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente. - Développer une connaissance approfondie des produits alimentaires (charcuterie, fromages et préparations de traiteur) et de leurs particularités. - Réaliser des activités de vente et de mise en valeur des produits frais essentiellement des rayons charcuterie, fromages et traiteur).

PROGRAMME

Module 1 - Approvisionner un rayon ou un point de vente

• Prise en charge des marchandises à la réception, vérification, préparation et rangement des marchandises en réserve ou acheminement vers la surface de vente • Remplissage d'un rayon en respectant

les règles d'implantation, les consignes d'hygiène et de sécurité et les engagements de l'entreprise en termes de développement durable • Participation au suivi des stocks et contribution à la validation

des commandes en effectuant des comptages et des vérifications.

Module 2 - Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente • Accueil, renseignement, orientation et service au client sur la surface de vente • Mise en valeur des

produits pour développer les ventes • Enregistrement des marchandises vendues et encaissement.

Module 3 : Métiers de bouche • Découverte des métiers de bouche • Produits et traçabilité • Hygiène et sécurité alimentaire • Techniques de présentation et de mise en rayon • Accueil et conseil clients en produits frais

MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

Alternance de Méthodes : Méthodes affirmatives : expositives, démonstratives, Méthode interrogative, Méthode applicative

Pratiques professionnelles : Mises en situation en centre, Mises en situation par une période d'application pratique en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours de formation. - Évaluation en périodes en entreprise (selon les modalités de la formation).

SANCTION

Titre professionnel Employé(e) commercial(e) en magasin de niveau 3 (CAP/BEP) Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules : CCP 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente CCP 2 : Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente.

PASSERELLE

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences.

ÉQUIVALENCE

Aucune

DÉBOUCHÉS

Nous vous invitons à nous contacter pour toute poursuite de parcours de formation

TARIF

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier leur projet de formation - contact : Référent Handicap 0696 03 92 85

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles.

DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.

Mise à jour le 03/11/2025