

# EMPLOYÉ COMMERCIAL EN MAGASIN



formation qualifiante



Réf. produit : 7099  
ROME : D1106, D1507  
FORMACODE : 34566

CPF

## LE MÉTIER

**Autres appellations emploi :** employé polyvalent en magasin, employé de vente, employé polyvalent du commerce, employé de rayon, employé libre-service.

L'employé/e commercial/le en magasin 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.

Il/elle 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, et en particulier dans le secteur alimentaire, il/elle aide le client à choisir ses produits, le sert et procède à l'encaissement des ventes.

**Aptitudes souhaitées :** bonne résistance au port de charges, présentation correspondant aux attentes dans le secteur.

## LA FORMATION

### >> Programme

La formation se compose de 2 modules, complétés par deux périodes en entreprise.

**Période d'intégration.** Accueil, présentation des objectifs de formation, prise de connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).

**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 (3 semaines).

**Période en entreprise** 2 semaines).

**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 (4 semaines).

**Période en entreprise** 2 semaines).

**Session de validation** (

### >> Certification

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au TITRE PROFESSIONNEL de niveau V (CAP/BEP) d'employé/e commercial/e

Des qualifications partielles, sous forme de CERTIFICATS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP - Approvisionner un linéaire ou un point de vente = module 1  
CCP - Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou point de vente = module 2

Vous disposez d'un délai de 5 ans, à partir de l'obtention du premier CCP, pour obtenir le titre professionnel.

## Durée

Parcours complet :  
**4 mois** environ

Dont nombre d'heures en centre de formation :  
**350**

Durée indicative et ajustable en fonction des besoins des personnes.

## Prérequis

La maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) est nécessaire.

## Accès à la formation

Dossier de candidature, évaluations, entretien.

Aptitude à suivre la formation, y compris aptitude physique confirmée par un médecin.

## Dates, lieux et places disponibles

en temps réel sur [www.afpa.fr](http://www.afpa.fr),  
mot-clé **7099**  
ou en appelant le

Numéro unique AFPA  
**3936**  
C'est votre numéro  
Plus d'infos 2009

## Pour aller plus loin

Formations complémentaires permettant d'atteindre le niveau IV (bac technique) : «responsable de rayon» (réf. produit 4394, voir page 498) ou «vendeur conseil en magasin» (réf. produit 9855, voir page 497).

## Parole de formateur

*« J'apprends aux stagiaires à travailler avec méthode et rigueur. Sur le quai de déchargement, à la réserve, au magasin, face au client, ils doivent savoir comment se comporter. Pour s'entraîner, un petit magasin et un présentoir ont été reconstitués. »*

Christophe, formateur Afpa Quetigny

Heures en Centre : 350 h.  
Heures en Entreprise : 140 h.  

---

490

## Lieux

ALSACE : Colmar, Mulhouse, Strasbourg. AQUITAINE : Bordeaux-Pessac. BASSE-NORMANDIE : Caen. BOURGOGNE : Dijon-Quetigny, Migennes. BRETAGNE : Brest, Lorient, Morlaix, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc. CHAMPAGNE-ARDENNE : Troyes, Reims. COMTE : Besançon. HAUTE-NORMANDIE : Elbeuf, Le Havre. ÎLE-DE-FRANCE : Créteil, Paris, Champs-sur-Marne. LANGUEDOC-ROUSSILLON : Alès, Béziers, Montpellier, Nîmes. LIMOUSIN : Brive-la-Gaillarde, Guéret, Limoges-Romanet. LORRAINE : Nancy-Lix Remiremont. MIDI-PYRÉNÉES : Albi, Tarbes, Montauban Toulouse-Balma. NORD-PAS DE CALAIS : Calais, Roubaix. PAYS DE LA LOIRE : Fontenay-le-Comte, Laval, La Roche-sur-Yon, Nantes. PICARDIE : Laon. POITOU-CHARENTES : Angoulême, Châtelleraut, Rochefort. PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR : Avignon, Marseille Saint-Jérôme, Toulon. RHÔNE-ALPES : Bourg-en-Bresse, Chambéry, Lyon-Vénissieux, Roanne, Romans, Saint-Étienne, Valence.