

PROGRAMME DE FORMATION : Titre professionnel Employé commercial

Public : Demandeurs d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par France travail dans les métiers cités.

Durée : 256 Heures à raison d'une journée par semaine au CFA.

OBJECTIFS

L'employé commercial assure la disponibilité des produits, accueille les clients avec attention et répond à leurs besoins pour garantir leur satisfaction. Il participe au développement de la fréquentation du magasin grâce à son service et ses conseils. De plus, il gère les stocks et adopte des pratiques durables pour minimiser les gaspillages et optimiser les ressources.

PRÉSENTATION MÉTIER :

L'employé(e) commercial(e) exerce son activité au sein de divers types de points de vente, qu'ils soient spécialisés dans les produits alimentaires ou non alimentaires.

Il/elle joue un rôle clé dans l'approvisionnement du magasin, en assurant le transport des produits depuis la réception jusqu'à l'espace de vente, tout en respectant scrupuleusement les normes de sécurité et de qualité.

Dans un souci de durabilité, il/elle veille à adopter des pratiques responsables, telles que la gestion optimisée des stocks, la réduction des gaspillages.

l'employé(e) commercial(e) participe au développement de la fréquentation du rayon ou du point de vente grâce à un accueil de qualité et des conseils adaptés, favorisant une relation client durable.

Il/elle effectue également des comptages de stocks réguliers pour préparer les commandes et gérer les inventaires, en tenant compte de l'impact écologique de ses actions.

Satisfaction apprenant en 2025 : En cours
Réussite Au diplôme EC en 2025 : En cours
Taux d'insertion globale en 2025 62 %
Taux d'insertion dans le métier visé en 2025 55 %

SIRET : *92908899500014 – **Code APE :** 8559A - **Numéro de déclaration d'activité :** 11922764792 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état) - Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue ,certifié Qualiopi*

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1

Mettre à disposition des clients les produits l'unité marchande dans un environnement omnicanal.

Module 2

Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

Module 3

Acquisition des compétences professionnelles.

PRÉREQUIS

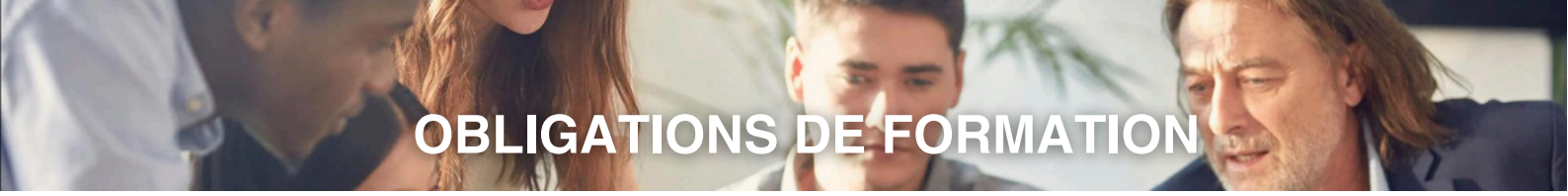
- Disposer d'un diplôme de niveau 3 ou d'un titre professionnel dans le secteur de la vente.
- Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente.
- Maîtriser les savoirs de bases (lire/ écrire/ compter).
- Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins.

Les entrées en formation sont ouvertes toute l'année, avec un démarrage sous un mois après un entretien concluant.

La formation est éligible aux dispositifs de financement selon les critères de prise en charge de l'OPCO.

La sélection repose sur **un entretien individuel**, pensé pour mettre envaleur vos compétences etvotre projet.

16 rue Danton 93310 - Pré Saint Gervais
www.panoralearn.fr
panoralearn@gmail.com 06 87 18 02 87



OBLIGATIONS DE FORMATION

- Suivre avec assiduité les cours dispensés par l'organisme de formation et les sessions professionnelles en entreprise.
- Fournir tout justificatif d'absence dans un délai de 48 heures, tant à l'organisme de formation qu'à l'entreprise.
- Participer aux sessions de formation, aux évaluations et aux examens.
- Signer les fiches de présence à chaque session de formation et d'examen.

À l'issue de la formation et après validation par le jury, le candidat obtient un titre professionnel délivré par le Ministère du Travail.

CONDITIONS DE RÉUSSITE

Répondre aux évaluations écrites, orales et sous forme de QCM prévues à chaque module, environ tous les 3 mois

Profiter des évaluations complémentaires disponibles sur demande, selon les besoins du stagiaire ou recommandations du formateur.

Ces étapes assurent une validation continue des compétences.

Conditions pour se présenter à l'examen final, avant la fin de la formation, le stagiaire s'engage à :

3 mois avant l'examen : Remplir et soumettre son dossier d'inscription.

1 mois avant l'examen : Fournir tous les documents requis (fiche d'inscription, copie de la carte d'identité, dossier professionnel et annexes).

Obtenir les notes minimales exigées lors des intermédiaires.

Ne pas avoir cumulé plus de deux avertissements durant la formation.

Compléter l'intégralité de son livret d'apprentissage.

BLOC DE COMPÉTENCES, DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

Blocs de compétences :

- Mettre à disposition des clients les produits l'unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

Débouchés professionnels :

- Vendeur/Vendeuse
- Employé(e) libre-service
- Employé(e) polyvalent
- Hôte/Hôtesse de caisse

Poursuite d'études :

- Accès à un titre professionnel niveau BAC: conseiller de vente (formation de 12 mois)
- Evolution vers des fonctions de responsable de rayon ou assistant manager d'unité marchande proposée par Panoralearn

Pour toute situation de handicap, n'hésitez pas à contacter notre référente Handicap. Nous ferons le nécessaire pour vous garantir un accompagnement adapté et des conditions optimales tout au long de votre formation.
Contact : Mme Kenza ARHZAF -panoralearn@gmail.com

Qualités souhaitées

- Sens du service client.
- Dynamisme et réactivité.
- Bonne communication et écoute.
- Organisation et rigueur.
- Esprit d'équipe.
- Respect des normes de sécurité et de durabilité

Niveau : 3 (Cadre national des certifications 2019)
Code(s) NSF : 312m - Commerce, vente - pas de fonction dominante
Code(s) ROME : D1106, D1505, D1507, N1103, N1105
Formacode : 34566, 31734
RNCP : 37099
Certificateur : Ministère du travail de l'insertion et du plein emploi

Chez PanoraLearn, nous formons les **employé(e) commercial de demain**, alliant performance, leadership et pratiques durables intégrées à chaque étape de la formation.

SIRET : *92908899500014 – **Code APE :** 8559A - **Numéro de déclaration d'activité :** 11922764792 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état) - Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue ,certifié Qualiopi*

Pour postuler à cette formation, contactez nous au 06 87 18 02 87, ou envoyez nous votre CV par e-mail : panoralearn@gmail.com
MAJ 2026