

PROGRAMME DE FORMATION

Titre Professionnel : Employé Commercial

Titre Professionnel ECM, niveau 3 (CAP/BEP), inscrit
au RNCP TP- 8812

Code NSF 312t : Négociation et vente



KARUCONNECT
SE FORMER AVEC LE NUMÉRIQUE

Public visé, condition d'accès

Salariés d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi.

La formation est ouverte aux demandeurs d'emploi, salariés dans le cadre du Compte Personnel de Formation ou du plan de formation de leur entreprise.

Cette formation peut être suivie par les personnes en situation de handicap dans les conditions suivantes :



Pour les personnes malvoyantes, le support de cours en très gros caractères, en format papier et en format numérique, peut leur être mis à disposition avant le démarrage du cours.



Pour les personnes à mobilité réduite, nos locaux à Pointe à Pitre Chemin Neuf sont accessibles (rampe d'accès, toilettes aménagées). Par ailleurs, la visioconférence permet aussi aux PMR de suivre les cours en direct depuis leur domicile ou leur bureau. Ce procédé permet d'éviter des déplacements quotidiens souvent éprouvants.



Pour les personnes sourdes ou malentendantes, en plus des supports de cours écrits qui sont remis avant le cours, il est possible sous certaines conditions de faire appel à un service de sous-titrage en direct via le service ACCEO / TADEO.
<https://www.acce-o.fr/comment-ca-marche.html>

Sur le plan du financement de la formation, KARUCONNECT travaille avec CAP EMPLOI et l'AGEFIPH, permettant ainsi à des personnes en situation de handicap d'accéder à la formation.



Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre cet accompagnement. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter.

Notre référente handicap : Jade PERIAC 0690 67 34 16

Prérequis & Conditions d'admission

- Pour pouvoir suivre la formation dans de bonnes conditions, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter.
- Une première expérience dans le domaine est la bienvenue
- Dossier de demande de formation / Tests / Entretien

Délai d'accès à la formation 2 à 6 mois selon financement et situation professionnelle

Délai d'accès à la formation : 2 à 6 mois selon financement et situation professionnelle.

Tarif : entre 4500 et 7200 €

Modalités des tests de sélection

30 à 45 min d'entretien de motivation. 1h min de test.

Pour être admis à la formation, l'avis du chargé de formation doit être favorable, selon les tests et entretien effectués.

Objectifs opérationnels de la formation et contenu

Formation certifiante avec passage du Titre Professionnel de « Employé de commercial » (EC). Titre de niveau 3 (CAP/BEP), inscrit au RNCP, délivré par un jury de professionnels

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

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

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs blocs de compétences.

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Equivalences et passerelles

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations (source France Compétences) : Aucune

Débouché et suite de parcours

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Magasins de proximité
- Négoces interentreprises
- Commerce de gros

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Employé de libre-service
- Employé commercial
- Employé de rayon non alimentaire
- Employé commercial caisse et services
- Employé en approvisionnement de rayon
- Employé polyvalent de libre-service
- Employé qualifié libre-service
- Employé commercial caisse et services
- Employé de commerce drive
- Equipier de commerce
- Equipier de commerce et caisse
- Equipier magasin
- Equipier polyvalent
- Aide commis

Durée de la formation, modalités d'organisation et tarif

- Durée totale de la formation : 490 heures
- 350 heures en présentiel en centre de formation
- 140 heures de stage en entreprise
- La formation est organisée en continu, elle se déroulera dans nos locaux de Pointe-à-Pitre

Karuconnect
117 rue Frébault Pointe à Pitre

Karuconnect
53 Chemin Neuf Pointe à Pitre

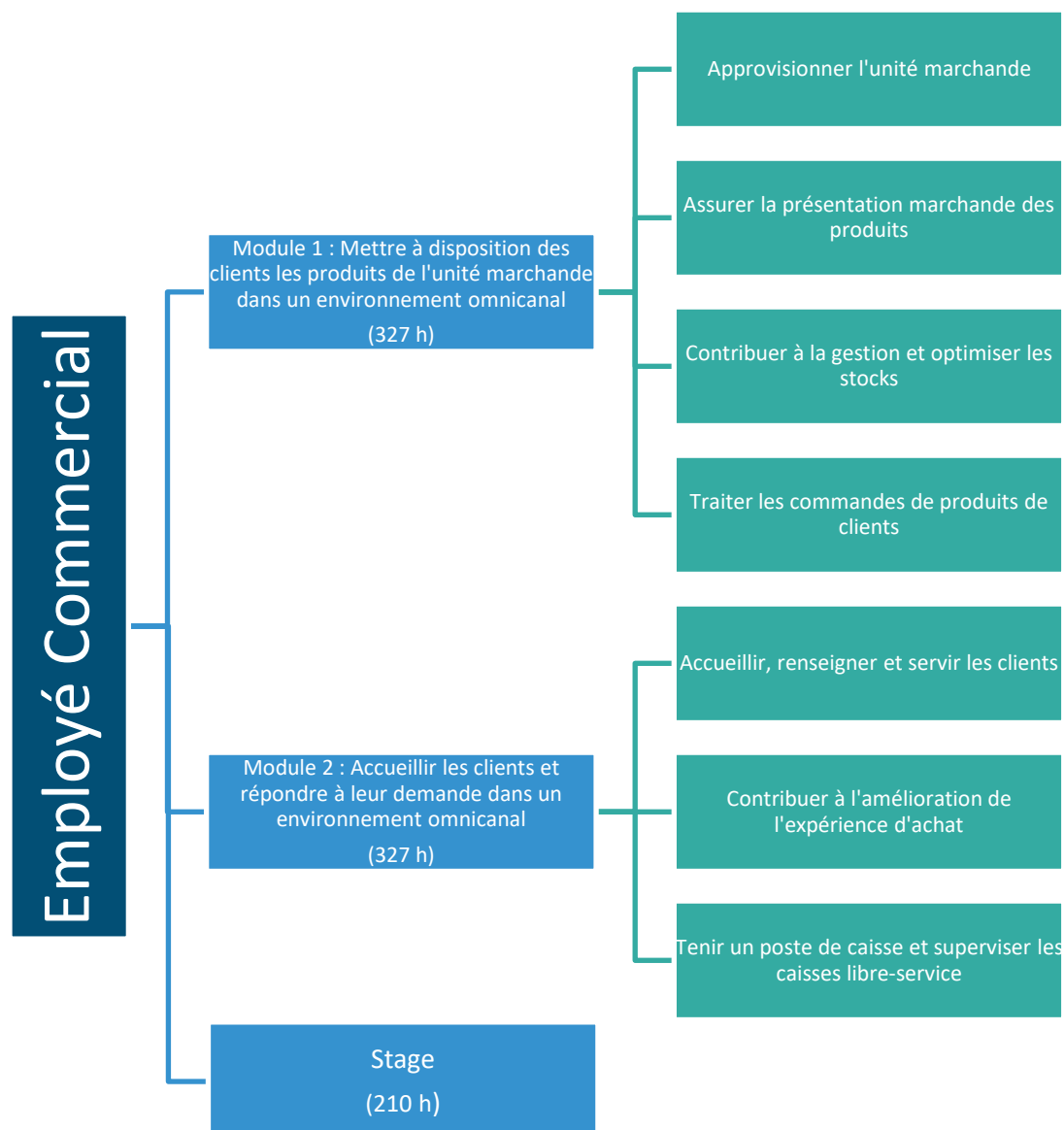


Mail : contact@karuconnect.fr

Tél : 06 90 67 34 16

Tarif : entre 8 euros et 15 euros du coût horaire de la formation en centre.

Contenu de la formation



Programme détaillé de la formation

Tout au long de la formation « Employé de Commerce en Magasin » vous alternez entre des phases d'apprentissage intensif et phases de « projets » qui permet de combiner mise en pratique et nouveaux apports en compétences.

Accompagnement à l'emploi

En fonction de vos besoins KARUCONNECT vous accompagne.

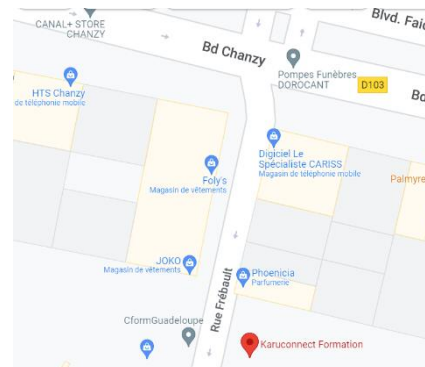
- Identifier un secteur d'activité
- Confronter son projet à la réalité du marché
- Réaliser son CV
- Identifier les annonces
- Construire son parcours
- Identifier ses points forts et ses axes d'améliorations
- Remettre en forme son CV
- Préparer des entretiens professionnels
- Travailler sur sa candidature
- Technique de communication utile pour les entretiens
- Être identifié sur les Réseaux Sociaux

Durée de l'action de formation

CCP1	CCP2
327 heures	327 heures

Lieu de la formation :

- KARUCONNECT – 117 rue Frébault – 97110 Pointe-à-Pitre
- Tel: +590 6 90 67 34 16
- Mail: karuconnect@gmail.com
- Notre site internet: <https://karuconnect.fr>



Accueil des personnes en situation de handicap

La prise en compte du handicap

Contact handicap :

Jade PERIAC – Responsable/Référente Handicap
• Salle de cours et commodités au rez-de-chaussée

Notre démarche d'inclusion

Contactez-nous avant le début de votre formation pour que nous puissions vous orienter efficacement et vous accueillir dans les meilleures conditions.

L'accès à nos locaux et le poste de travail seront aménagés en fonction de vos besoins en compensation.

Nous faisons appel, si nécessaire, à des traducteurs en langage des signes.

Nous travaillons avec des organismes spécialisés dans l'accompagnement du handicap afin de faciliter votre formation. Notre parking dispose d'un emplacement réservé ainsi que d'une rampe d'accès au bâtiment.

Le Titre Professionnel

Le titre professionnel d'Employé commercial en magasin niveau 3 (code NSF : 312t) se compose de deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation.

A chaque activité type correspond un certificat de compétences professionnelles (CCP). L'employé commercial 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) réceptionne les marchandises, participe à la tenue des réserves, au rangement des produits et à leur préparation en vue de leur mise en rayon.

Il(elle) remplit les linéaires lors des livraisons, lors des réapprovisionnements et à l'occasion de la mise en place des opérations commerciales.

Il(elle) garantit le balisage et l'étiquetage des produits en rayon, veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente. Il(elle) effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires. Il(elle) accueille le client, l'aide à choisir ses produits, le sert, procède à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements.

Suite de parcours

Suite à l'obtention du titre professionnel Employé de Commerce en Magasin niveau 3 (CAP/BEP), vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation niveau 4 (Bac).

Moyens et méthodes pédagogiques mis en œuvre

Cette formation est construite sur une alternance de séquences théoriques et de mises en pratique.

Chaque module de formation débute par une présentation :

- Des objectifs à atteindre : compétences à acquérir, connaissances associées
- Des ressources, outils et méthodes disponibles sur la plateforme de formation : Guide méthodologique, Support de cours, captation vidéo des cours en télé présentiel, webographie, bibliographie, ressources web, ressources numériques.

-
- Des travaux à réaliser : mises en situation, travaux dirigés, travaux tutorés, projet individuels, projet collectifs...
 - Des supports de correction :
 - Support de correction consultable après livraison (vidéo, papier, ...)
 - Correction en direct (présentiel ou visio-conférence en direct)
 - Des critères d'évaluation et seuil requis pour la validation des compétences: grille d'évaluation, calendriers des livrables attendus, épreuve « sur table »
 - Des modalités de suivi du tuteur de formation: rencontre individuelle, visio-conférences, Slack, messagerie, téléphone...

Méthodes pédagogiques

- Méthode Expositive : 40%,
- Méthode Active : manipulation 30%, ; mises en situation 30%

Techniques pédagogiques

- Séances en présentiel en salle de formation
- Mises en situations : jeux de rôles et cas pratiques
- Exercices individuels et en sous-groupes

Supports pédagogiques

- Paper-Board
- Tableau blanc
- Rétro-projecteur
- Ordinateurs (mis à disposition d'un ordinateur par apprenant) avec connexion internet
- Supports de cours et d'exercices remis par le formateur

Evaluation de la formation

L'évaluation formative en cours de formation

Le jury professionnel doit pouvoir évaluer votre maîtrise de l'ensemble des compétences. Il s'appuiera sur :

- Les deux ECF (Évaluation passée en Cours de Formation) ou par capitalisation de CCP:

RNCP36803BC01 : Approvisionner un rayon ou un point de vente

RNCP36803BC02 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

Épreuve de synthèse :

- Mise en situation
- Entretien technique
- Dossier Professionnel (DP) + Projet de synthèse
- Entretien final

Différentes méthodes d'évaluation des acquis existent. Chaque formateur est libre de mettre en place les méthodes et les outils pédagogiques qu'il estime les mieux adaptés aux stagiaires.

Les plus utilisés sont :

- QCM
- Travaux Pratiques (TP)
- Mises en situations

L'évaluation sommative (Référentiels utilisés : RC & REAC ECM)

Cette évaluation intervient en fin de formation par le passage du Titre Professionnel de Employé de Commerce en Magasin.

L'ensemble des 2 modules permet d'accéder au Titre Professionnel ECM.

Pour l'accès au Titre Professionnel des candidats par VAE ou issus d'un parcours continu en formation, les compétences sont évaluées au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- b) Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation L'évaluation de la satisfaction des apprenants Un bilan intermédiaire individuel est réalisé à mi-parcours lors d'un entretien avec le chargé de formation. Des questionnaires de satisfaction sont transmis aux apprenants pour évaluer leur satisfaction à chaque fin de formation, sur les thématiques suivantes : les objectifs et le contenu de la formation les conditions matérielles et logistiques de la formation, les compétences techniques et pédagogiques des formateurs, et le déroulement de la formation. A l'issue de la formation, les anciens stagiaires disposent d'un compte personnel sur notre portail. Ils ont la possibilité d'y déposer « un témoignage » sur le contenu et le déroulement de la formation suivie.