



Employé(e) commercial(e) en magasin

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les compétences nécessaires pour l'exercice du métier d'employé(e) commercial(e)
- Obtenant une qualification reconnue pour accéder à l'emploi

PRE REQUIS

- Avoir un projet de formation validé dans le domaine de la distribution
- Aptitude à la communication et bonne résistance physique et nerveuse
- Niveau d'entrée minimum : Infra 3 et Maîtriser les savoirs de base

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Demandeur d'emploi : Conseil Régional, Compte Personnel de Formation,
- Salarié : Compte Personnel de Formation, Pro A, CPF de transition professionnelle

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Période d'intégration. Accueil : présentation des objectifs de formation,
- Approvisionner un rayon ou un point de vente, participation au suivi des stocks
- Accueillir et accompagner le client dans un point de vente
- Préparation à la Certification

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Alternance entre présentiel, formation à distance et périodes en entreprise
- Méthodes pédagogiques actives et démonstratives –Pédagogie différenciée, Elearning
- Études de cas, des travaux de groupe, des mises en situation et des analyses de pratique
- Ressources pédagogiques internes

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- □ L'évaluation est transversale et continue, livret d'alternance
- □ Mise en place des Evaluations en Cours de Formation
- □ Formalisation du Dossier Professionnel , Evaluation certificative

DUREE TOTALE DE LA FORMATION

525 heures

315 heures en centre et 210 heures en entreprise

DATES OU DELAI D'ACCES ET LIEUX DE LA FORMATION

Session : du 16/05/2022 au 30/09/2022 (Laon)

Session : du 13/06/2022 au 30/10/2022 (St Quentin)

Session : du 29/09/2022 au 30/01/2023 (Péronne)

Session : du 10/10/2022 au 21/02/2023 (Laon)

Délai d'accès :

Le délai d'accès aux prestations est en moyenne de 4 semaines, il dépend aussi du nombre de places disponibles.

CRITERES QUALITE

Nombre de bénéficiaires par an : 48

Taux de réussite aux examens par an : 90 %

Taux de satisfaction des stagiaires par an : 90 %

Taux de rupture ou d'abandon par an : 5 %

Taux d'insertion professionnelle par an :
• A 3 mois : 45 %
• A 6 mois : 65 %

TARIF ET FINANCEMENT

Prix de la prestation ou conditions tarifaires : 2835 €
Financée par le Conseil Régional des Hauts de France et le FSE pour les demandeurs d'emploi.

Formacode : 34566

Eligible au CPF : Oui - Code : 244945



EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS POSSIBLES

Equivalence : Qualification partielle : certificats de compétences professionnelles

Passerelles : Titre professionnel Vendeur conseil en magasin,

Suite de parcours possibles et Débouché : Titre professionnel Assistant Manager d'unité marchande

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétence : 2 blocs de compétences validables

RECRUTEMENT

Informations collectives, tests de recrutements ou entretiens préalables :

Information collective,
Identification des acquis
Entretien individuel portant sur la représentation du métier et le projet de formation
Tests de positionnement

LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

St QUENTIN (02) - LAON (02) - PERONNE (80)

Horaires d'ouverture du centre :
de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h40
(pas de restauration sur place)

Renseignement et inscription :
contact.infrep02@infrep.org

L'adresse de l'agence de l'INFREP Saint Quentin :

[2 rue de la chaussée romaine 02100 SAINT-QUENTIN](#)

Responsable de formation : Sylvain Benaissa

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Contacteur la Référente Handicap : Nathalie DEMAIN : 03.23.67.02.44

Date de mise à jour : 11 / 03 / 2022