

TP Employé(e) Commercial(e)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir et développer les connaissances requises pour valider le Titre Professionnel
- Etre en capacité d'assurer les tâches liées au poste
- Valider le Titre Professionnel d'Employé(e) Commercial(e)
- Accéder au marché du travail

PRE REQUIS

- Maîtrise des savoirs de base
- Expérience Professionnelle ou stage en entreprise de minimum 15 jours
- Lettre de motivation et CV
- Capacités relationnelles et d'expression orale

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Passation de tests : Evaluations des savoirs généraux et des compétences professionnelles
- Entretien de motivation
- Accord de financement de la formation

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits de clients
- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libres services

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Alternance centre et entreprise
- Parcours modulaire individualisé
- Pédagogie active reconstituant l'univers de travail et le contexte de l'activité

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel
- Evaluations continues en cours de formation
- Présentation au Titre Professionnel d'Employé(e) Commercial(e)
- Enquête de satisfaction en fin de parcours

DUREE TOTALE DE LA FORMATION

980 Heures (Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins)

Durée moyenne :
665 heures en centre
315 heures en entreprise

DATES OU DELAI D'ACCES ET LIEUX DE LA FORMATION

Session 2023 : du 01/01/2023 au 31/12/2027 (Nous contacter pour la Programme de formation)

Delai d'accès :

Le délai d'accès varie de 1 à 4 mois suivant le positionnement du bénéficiaire et la prise en charge de la formation

CRITERES QUALITE

TARIF ET FINANCEMENT

Prix de la prestation ou conditions tarifaires : 6640,00€
Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires.

Formacode : 34554

Eligible au CPF : Oui - Code : 15640

EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS POSSIBLES

Equivalence : CAP Vente

Passerelles : Titre Professionnel Conseiller de Vente

Suite de parcours possibles et Débouché : Employé(e) commercial(e), employé(e) polyvalent(e) de libre-service,

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétence : OUI

RECRUTEMENT

Informations collectives, tests de recrutements ou entretiens préalables :

Tests de positionnement et entretien individuel

LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

INFREP BORDEAUX
110 rue Achard
33300 BORDEAUX

Formation Centre
du lundi au vendredi
9H - 12H30 et 13H30 - 17H
Stage entreprise : 35h/semaine

L'adresse de l'agence de l'INFREP Bordeaux :

110 rue Achard 33300 BORDEAUX

Responsable Formation : Nadia CHANSAVANG

Formateurs référents : Corinne SAUZEDE / Camille PROVAUX

Référents Handicap : Nadia CHANSAVANG/Séverine KARRI

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Présence d'un référent handicap personnalisé tout au long du parcours

Mobilisation de dispositif(s) en fonction des besoins

Locaux adaptés