

## **EMPLOYE(E) COMMERCIAL(E) EN MAGASIN**

Cycle totalement gratuit et rémunéré d'une durée de 4 mois

Formation professionnelle bénéficiant du soutien financier du Conseil Régional des Pays de la Loire

L'Employé(e) Commercial(e) en Magasin assure l'approvisionnement d'un rayon ou d'un point de vente et contribue aux ventes du magasin par la qualité de son accueil, de ses conseils et la mise en valeur des produits. Il participe à la tenue des réserves et au rangement des marchandises. Il veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente et participe à la mise en place des opérations commerciales. Il effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires.

Dans de nombreux commerces, il aide le client à choisir ses produits, le sert et procède à l'encaissement des ventes.

### **Débouchés professionnels**

Selon les prévisions du Commissariat Général au Plan concernant le marché du travail à l'horizon 2015, ce sont environ 100.000 postes de niveau V qui seront créés dans les 10 prochaines années dans le secteur de la distribution (caissiers, employés de libre service...).

Selon Pôle Emploi, les besoins en effectifs en 2009 ont été de 42.000 postes.

Source : Libération

L'Employé(e) Commercial(e) en Magasin peut mettre en œuvre ses compétences dans le commerce de proximité ou en grande surface commerciale généraliste ou spécialisée (alimentaire, décoration, bricolage, jardinerie, électroménager, sport, multimédia, textile etc.).

Les stagiaires issus de cette formation peuvent postuler à des postes dont les noms peuvent varier selon les entreprises :

- employé(e) de rayon / vendeur (se),
- employé(e) polyvalent(e) du commerce,
- approvisionneur (se) / vendeur (se) en magasin,
- vendeur (se) caissière,
- vendeur (se) en magasin,
- conseiller (ère) de vente en magasin.

En fonction de la personnalité, de la volonté et de la disponibilité dont fera preuve L'Employé(e) Commercial(e) en Magasin, des postes de Responsable de Rayon pourront lui être proposés.

Titre professionnel délivré par le Ministère du Travail, des Relations Sociales, de la Famille, de la Solidarité et de la Ville.

Certification de niveau V (BEP - CAP).  
Code NSF 312t

### **Aptitudes requises**

Cette formation s'adresse à toute personne fortement motivée pour exercer une activité commerciale et disposant d'aptitudes à la communication et un sens du relationnel.

Le futur E.C.M. doit avoir une bonne condition physique, endurance, autonomie et maîtrise de soi.

Il doit être capable, par ailleurs, de s'adapter à des horaires fluctuants et à des tâches d'organisation et de manutention.



## Conditions d'admission

Cette formation professionnelle est conventionnée par le Conseil Régional des Pays de la Loire. L'effectif est de 20 stagiaires.

Les candidats doivent répondre aux conditions d'admission suivantes :

- résider dans les régions Pays de la Loire, Bretagne ou Centre (pour les autres régions, l'entrée est possible sous réserve de l'accord du Conseil Régional des Pays de la Loire),
- avoir quitté la formation initiale depuis au moins 6 mois,
- être âgé au minimum de 18 ans,
- ne pas avoir suivi un stage qualifiant de formation professionnelle continue l'année précédant l'entrée en formation.

Cette formation s'adresse à des personnes justifiant au minimum d'un niveau 3<sup>ème</sup> ou second cycle court. Une expérience professionnelle dans la vente peut compenser un plus faible niveau formation initiale.



## Dossier de candidature et CV détaillé sont à retourner à Groupe ESA DISTRICAMPUS :

- A la lecture de ces documents, une présélection des dossiers est réalisée. Les candidats retenus sont convoqués à une demi-journée d'information - orientation.
- Plusieurs demi-journées d'information - orientation sont programmées avant le démarrage d'un cycle.
- Les candidats sont prévenus dans un délai d'une dizaine de jours si leur candidature est retenue pour suivre un cycle professionnel au sein de DISTRICAMPUS (possibilité d'être inscrit en liste d'attente).

## Calendrier de la formation

Le cycle E.C.M. dure quatre mois. Chaque année, un ou deux cycles peuvent être organisés (octobre et/ou février).

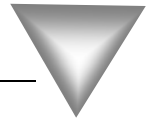
Le parcours de formation alterne 3 séquences de formation au sein de DISTRICAMPUS avec 2 séquences d'application en entreprise.

Le calendrier impose nécessairement un rythme soutenu pour atteindre l'objectif professionnel visé à l'issue du cycle de formation.



## Programme

Le parcours de formation au métier d'E.C.M. dispensé au sein de DISTRICAMPUS est validé par un « Titre Professionnel » certifié de niveau V (BEP-CAP) délivré par le Ministère du Travail, des Relations Sociales, de la Famille, de la Solidarité et de la Ville. Ce titre fait l'objet d'un programme officiel qui vise à faire acquérir aux bénéficiaires les compétences nécessaires à la réalisation de chacune des activités constitutives de l'emploi.



### Activité 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente.

#### Compétences :

- Prendre en charge les marchandises à la réception, les vérifier, les préparer, les ranger en réserve ou les acheminer vers la surface de vente.
- Remplir le 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.
- Participer au suivi des stocks et contribuer à la validation des commandes en effectuant des comptages et des vérifications.

### Activité 2: Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente.

#### Compétences :

- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente.
- Mettre en valeur les produits pour développer les ventes.
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser.

### Stages d'application en entreprise

Toute formation professionnelle ne peut être considérée comme telle sans intégrer **des périodes d'application en entreprise**.

La durée des stages augmente au fur et à mesure de la formation, ceci afin d'appliquer sur le terrain et d'approfondir les notions professionnelles abordées en centre.

Le choix de l'entreprise d'accueil ainsi que du rayon support du stage est laissé à l'initiative de chaque stagiaire en fonction de ses aspirations personnelles.

### Parcours individualisé

Au cours de la première semaine de formation, il est proposé aux stagiaires qui le souhaitent un « positionnement initial ». Ce « positionnement initial » a pour objectif d'identifier les compétences en lien avec le métier d'E.C.M. déjà maîtrisées par le stagiaire afin d'adapter son parcours de formation et de lui proposer un « parcours individualisé ».

Trois cycles professionnels DISTRICOMPETENCE en lien avec les métiers de la distribution sont préparés au sein de DISTRICAMPUS :

- Employé(e) Commercial(e) en Magasin (niveau V),
- Responsable de Rayon (niveau IV),
- Manager d'Univers Marchand (niveau III).

Ces trois cycles professionnels ont été organisés pour que certains modules de formation où sont développées des compétences transversales soient accessibles à des stagiaires qui suivent des cycles différents au sein de DISTRICAMPUS.

Cette organisation modulaire des formations distribution permet également d'envisager dans certains cas des « passerelles » en cours de formation pour permettre d'adapter au mieux la formation aux aspirations et aux aptitudes exprimées par chacun.

### Conditions d'obtention du titre

Le titre professionnel d'« Employé(e) Commercial(e) en Magasin » est constitué de deux C.C.P. (Certificat de Compétences Professionnelles). Chaque certificat valide un ensemble de compétences.

Le titre ne peut être délivré qu'aux candidats ayant satisfait aux conditions d'évaluation de la formation basée sur :

- **2 Evaluations de Formation à l'Activité (E.F.A.)** ;
- **un examen terminal** en présence d'un jury composé exclusivement de professionnels du secteur.

- **un entretien d'approfondissement avec le jury de professionnels**. Au cours de cet entretien, le stagiaire est amené à présenter son parcours de formation et son vécu en entreprise et en centre de formation.

### Coût et financement de la formation

**LE CYCLE E.C.M. EST TOTALEMENT GRATUIT ET REMUNERE.**

Les demi-journées d'information et d'orientation sont l'occasion d'examiner soigneusement la situation administrative du candidat et de permettre à chacun de recevoir des conseils personnalisés et de préciser les niveaux de rémunération.

Jusqu'au démarrage du cycle, l'équipe administrative reste à la disposition des futurs stagiaires afin de les aider au mieux dans leurs démarches préalables.



## Questions / Réponses

**Je viens de sortir de 3<sup>ème</sup> générale en formation initiale. Je souhaiterais intégrer la vie active et découvrir le secteur de la distribution. Est-ce que je peux postuler à votre formation d'Employé(e) Commercial(e) en Magasin ?**

Un délai minimum de 6 mois de rupture avec la formation initiale doit être respecté pour devenir stagiaire de cette formation.

**Après avoir élevé mes enfants qui sont aujourd'hui devenus autonomes, j'aspire à reprendre une activité professionnelle comme vendeuse en magasin. Pensez-vous que je puisse postuler à votre formation, bien que mon expérience professionnelle soit limitée ?**

Votre motivation à retravailler liée à votre capacité à communiquer doivent vous permettre de compenser cette expérience professionnelle limitée.

**Aucune de mes expériences professionnelles antérieures ne s'est déroulée dans le secteur de la distribution. Est-ce que je peux quand même intégrer ce secteur ?**

Bien sûr, car ce cycle E.C.M permet l'accès aux fonctions de base au sein de cet univers professionnel, même pour ceux qui le découvrent.

**Après avoir suivi votre formation E.C.M. et travaillé comme vendeur en magasin, pensez-vous qu'il soit possible d'accéder à des postes à responsabilité ?**

Effectivement, la formation alliée à une pratique professionnelle réussie et à des aptitudes à la communication et au management devrait vous permettre d'accéder à des postes d'encadrement dans la distribution. Ce secteur compte à ce jour beaucoup de responsables qui sont issus de la promotion interne.

**DISTRICAMPUS propose trois cycles professionnels de formation en distribution (DISTRICOMPETENCE). Je ne sais pas à quel cycle postuler en fonction de mes aptitudes actuelles. Comment me guider dans cette démarche ?**

Au cours de demi-journées d'information et d'orientation, nos conseillers pourront approfondir votre projet et définir avec vous le cycle qui vous correspond le mieux. De même, au démarrage de la formation, le « positionnement initial » pourra nous permettre d'adapter au mieux votre parcours de formation à vos besoins et aptitudes.



ÉCOLE  
SUPÉRIEURE  
D'AGRICULTURE  
D'ANGERS

### Groupe ESA - DISTRICAMPUS

55 rue Rabelais – BP 30748  
49007 ANGERS Cedex 01  
Tél. : 02.41.23.55.55  
Fax : 02.41.23.55.45  
www.groupe-esa.com

### **Pour plus de renseignements :**

→ Contactez CAP FORMATIONS au 02.41.23.55.55  
ou [cap.formations@groupe-esa.com](mailto:cap.formations@groupe-esa.com)  
→ <http://www.dstricampus.com>

2010/2011