

# TITRE PRO – Employé(e) Commercial(e)

RNCP37099

# OBJECTIFS



**Contribuer au développement de l'activité commerciale :**  
Acquérir les notions et compétences nécessaires, garantir la disponibilité des articles en rayon et faciliter les interactions commerciales avec la clientèle.

**Gérer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits :**  
Assurer l'approvisionnement des rayons ou points de vente & la mise en valeur des produits pour attirer les clients et maximiser les ventes.

**Conseiller et orienter la clientèle :** Répondre aux sollicitations des clients, les orienter et les conseiller de manière efficace pour améliorer leur expérience d'achat.



## PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

**Public concerné :** Toute personne souhaitant être formée au métier d'employé de commerce.  
**Prérequis :** Pas de prérequis attendus.



## MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÉS

Inscription entrées/sorties **en permanence**.  
Entretien individuel, test de positionnement et possibilités de semaine d'immersion  
**Type de contrat :** contrat d'apprentissage  
Formations accessibles à toute personne en situation de handicap



## COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est **pris en charge par l'Opco** de l'entreprise.  
Elle est donc **totalemenr gratuite pour les alternants** (pas de frais d'inscriptions ou d'équipements).



## QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

**Formateurs expérimentés** avec une expérience professionnelle en commerce

**Maîtrise de la plateforme e-learning et de la totalité des parcours** de formation multimodale :  
(coaching présentiel et distanciel, face à face pédagogique...)



## MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES :

**Attribution hebdomadaire de parcours de formation sur une plateforme e-learning** favorisant l'apprentissage et les échanges collaboratifs.

L'avancée dépend de l'**acquisition d'un niveau prédéterminé, avec évaluation** pour chaque parcours. La plateforme offre des **interactions synchrones et asynchrones**, incluant : parcours de connaissances, travaux pratiques, fiches vocabulaire, exercices, travaux d'analyse, révisions, et projets personnalisés.

Un **appel hebdomadaire avec le formateur** fait le point sur les progrès et les obstacles. Une **hotline est disponible pour assistance pédagogique et technique**. Le **formateur se rend sur site tous les 6 à 8 semaines** pour évaluations et ateliers.

## CONTENU DE LA FORMATION :

### ***BLOC 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal***

- 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

### ***BLOC 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal***

- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

## MODALITÉS OPÉRATIONNELLES :

### **Durée et organisation**

- Durée : 12 mois
- Organisation : distancielle coachée, classe virtuelle ou en entreprise, montage de dossiers professionnels encadrés, séquences de formation et d'évaluation en entreprise, 1 séminaire en présentiel d'une semaine

**Nombre d'heures de formation :** 400 heures

**Rythme alternance :** 27h/ entreprise et 8h/ formation par semaine

**Possibilités de valider un/des blocs de compétences :**

Non

**Equivalence :** Oui - CAP COMMERCE

**Sanction visée :** Titre professionnel Employé Commercial

**Matériel nécessaire pour suivre la formation :**

PC avec connexion internet (fourni par le CFA ou l'entreprise) + Matériel pour prise de notes.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Taux de certification 2023 : 100%

Taux de certification 2024 : 100%

- **Certification de chacun des parcours d'apprentissage elearning**
- **Correction et évaluation** des travaux et exercices par le formateur
  - **Analyse mensuelle des statistiques** (taux de complétion et de réussite)
- **Évaluation tripartite** tuteur / formateur / apprenant des compétences professionnelles attendues.
- **Évaluations formelles** en cours de formation / ECF
  - **Épreuve finale de certifications**
  - **Accompagnement socioéducatif**



## MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

*A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :*

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnement à partir de production(s) si prévus au référentiel d'évaluation
- **Résultats des évaluations passées** en cours de formation
- **Dossier professionnel** dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au référentiel d'évaluation
- **Entretien final avec le jury**



## NOS INDICATEURS DE PERFORMANCE 2024



Taux de réussite

**76 %**



Taux de présentation  
examen

**83,3 %**



Taux de satisfaction

**89 %**



Taux de poursuite  
d'étude

**26 %**



Taux d'insertion emploi à  
6 mois chez Alterline

**48 %**



Taux d'insertion dans le  
métier visé à 6 mois

**40 %**



Valeur Ajoutée de  
Alterline

**8 %**

# ET APRES ?

## Suite de parcours :

*Possibilité de poursuivre avec un :*

TP Conseiller de vente (Niveau 4)

TP Assistant manager d'unité marchande (Niveau 4)

Toutes certifications de niveau 4.

## Les débouchés :

- Employé (e) de libre-service
- Employé (e) commercial (e)
  - Hôte/esse de caisse
- Hôte/esse de caisse en libre-service
- Employé (e) de commerce drive

## Contact :

Par mail : [contact@alterline.fr](mailto:contact@alterline.fr)

Par téléphone : 0320222951

Par notre site internet : [www.alterline.fr](http://www.alterline.fr)

