

# TITRE PROFESSIONNEL

## Employé commercial

Niveau BAC (Niveau 3) · Titre inscrit au RNCP\* (fiche 37099)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'employé commercial **réceptionne, met en rayon les produits et veille à la tenue de l'espace de vente pour garantir l'attractivité** de l'unité marchande. Il accueille, renseigne et accompagne les clients dans leur parcours d'achat afin d'assurer leur satisfaction et leur fidélisation. Il participe aux opérations de caisse, gère les commandes en ligne et applique les règles de sécurité, de prévention et de qualité de service.

**Aptitudes à l'emploi** · Rigueur – Sens du service – Polyvalence – Réactivité – Esprit d'équipe – Organisation – Communication

**Compétences · 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

**Compétences · 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



### FORMATION

#### Dates de démarrage et de fin de la formation

Janvier 2026 – Janvier 2027

#### Durée

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage (455h de formation)

**Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.**

#### Rythme d'alternance

1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise

#### Lieu de formation

• C2N- Villeurbanne (69)

#### Coût de formation

Formation financée par les OPCO\*. **Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.**

\*OPCO : Opérateurs de compétences



### ET APRÈS LA FORMATION ?

#### Que fait le titulaire de cette formation ?

L'**employé commercial** assure la **réception**, le **rangement** et la **mise en rayon** des produits, en respectant les règles de sécurité et d'optimisation de l'effort. Il prend en compte les **stocks**, **ventes** et **objectifs commerciaux**, participe aux **inventaires** et au **réassort**, tout en veillant à la **présentation marchande** de son rayon. Il **accueille les clients**, les renseigne et valorise l'offre produits. Il traite les commandes en ligne, effectue l'encaissement et veille à limiter les pertes. L'activité se déroule en équipe, en contact direct avec la clientèle, dans des unités de toutes tailles, sous la responsabilité de sa hiérarchie.

#### Emplois accessibles

Après l'obtention du TP Employé Commercial, plusieurs emplois sont accessibles dans la grande distribution, les commerces spécialisés ou les enseignes de services. Voici les principaux métiers visés :

Employé commercial polyvalent, Employé libre-service, Employé de rayon (alimentaire, non-alimentaire, etc.), Réassortisseur, Hôte / hôtesse de caisse, Employé drive / préparateur de commandes, Vendeur en petite surface

Ces postes peuvent évoluer vers des fonctions à responsabilités comme adjoint au chef de rayon ou manager de rayon, avec de l'expérience ou une formation complémentaire.

#### Poursuite d'études

- TP Conseiller de vente
- TP Négociateur Technico-Commercial
- Titre certifié Attaché Commercial

#### Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

#### Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles.

### PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus\*

**Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).**

\*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.



### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel de motivation & tests oraux et écrits.

Le recrutement s'organise par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : [www.ifir.fr/candidature-en-ligne](http://www.ifir.fr/candidature-en-ligne)



### ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez **notre référente H+** :

Diane BERLUCCHI · [referenthandicap@ifir.fr](mailto:referenthandicap@ifir.fr)



### CONTACTS

**Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !**

Aurélien LE BELLER · 06 40 67 23 19 · [alebeller@ifir.fr](mailto:a.lebeller@ifir.fr)



# TITRE PROFESSIONNEL

## Employé commercial

Niveau BAC (Niveau 3) · Titre inscrit au RNCP\* (fiche 37099)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

MODALITÉS	DÉTAILS DE L'ORGANISATION DE L'ÉPREUVE	DURÉE
Mise en situation professionnelle	<p>Choix de l'univers : alimentaire, équipement de la personne ou équipement de la maison puis tirage au sort d'un sujet.</p> <p><b>Déroulement :</b> 1 heure d'analyse :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vérification de la conformité d'une livraison et signalement d'anomalies.</li><li>• Contrôle et ajustement des stocks selon les besoins.</li><li>• Traitement d'une commande client (en ligne ou en magasin).</li><li>• Prise en compte des dispositifs d'aide à l'achat.</li><li>• Analyse d'une situation d'encaissement et proposition d'actions correctives.</li></ul> <p>40 minutes d'entretien avec le jury portant sur les 4 activités réalisées, 10 minutes chacune.</p> <p>25 minutes de mise en situation client :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Accueil, renseignement et vente à partir de fiches produits préparées.</li><li>• Explication du fonctionnement d'un dispositif d'aide à l'achat.</li></ul> <p>10 minutes de questions du jury sur cette pratique.</p>	2h05min.
Questionnement à partir de production(s)	En amont de la session d'examen, le candidat conçoit un diaporama. Pendant 15 minutes, le candidat présente son diaporama. Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat au sujet de son diaporama.	30 min.
Entretien final	Échange avec le candidat sur le dossier professionnel	15 min.

### Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.