

Programme de formation

CONTENU FORMATION EMPLOYÉ(E) DE VENTE POLYVALENT(E) EN MAGASIN Titre enregistré au
RNCP, niveau IV ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL RNCP38525

<p><u>Prérequis</u></p> <p>Accès à la préparation au titre « Employé de vente polyvalent en magasin » est ouvert de plein droit à tout (e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant au moins d'un niveau 3</p> <p>Pour les niveaux en dessous du niveau 3, l'accès se fait après étude de la candidature avec une forte motivation pour les techniques de vente en magasin.</p> <p><u>Durée de la formation</u></p> <p>408 heures</p> <p><u>Poursuite des études</u></p> <p><i>Il est possible de poursuivre puisqu'elle vaut équivalence niveau 4</i></p> <p><i>Formation dans le commerce et négociation de vente etc. ...</i></p>	<p><u>Objectifs</u></p> <p>« L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin » assure au quotidien les différentes fonctions suivantes</p> <ul style="list-style-type: none">- Réassortiment des rayons,- Passation de commandes,- Étiquetage et balisage rayon,- Construction d'une tête de gondole,- Techniques de merchandising,- Nettoyage et entretien des rayonnages,- Animation commerciale, mais également mise en place d'animations en relation avec des fournisseurs,- Vente et conseils auprès de la clientèle, (dans le cas de "rayons traditionnel alimentaire", service à la coupe de charcuterie, poissons, viandes, fromages.),- Encaissement des produits en caisse.
<p><u>Les emplois visés</u></p> <ul style="list-style-type: none">- vendeur(se)- vendeur(se)-conseil- vendeur(se) technique- conseiller de vente- employé de commerce,- employé(e) de vente- employé libre-service- employé commercial,- assistant de vente- animateur commercial- préparateur vente à emporter	<p><u>Modalités d'alternance</u></p> <p><i>Plusieurs rythmes sont possibles selon la session</i></p> <p><u>Modalités et délais d'accès</u></p> <p><i>Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen. L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.</i></p>
<p><u>RANGER LES PRODUITS DANS LES LINEAIRES ET REALISER DES AMENAGEMENTS DE MAGASINS (96 heures)</u></p>	<ol style="list-style-type: none">1. Aménager des magasins et des rayons (48 heures)<ul style="list-style-type: none">- Analyser des politiques commerciales de magasins- Etudier des plans de masses- Identifier des objectifs de mises en avant de produits- Définir des emplacements de produits dans des rayons- Réaliser des mises en rayons de produits et de marchandises- Optimiser des dispositions de produits sur des rayons2. Gestion de produits de rayons (48 heures)<ul style="list-style-type: none">- Adapter des aménagements à des caractéristiques de linéaires- Soigner des présentations de produits et de marchandises- Contrôler des états de produits et des états d'emballages- Réaliser des affichages de marchandises sur des linéaires- Contrôler des qualités globales d'aménagement de rayons

<p>CONTROLLER ET GERER LES STOCKS DE PRODUITS ET DE MARCHANDISES D'UN POINT DE VENTE (80 heures)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contrôler des évolutions de stocks (40 heures) <ul style="list-style-type: none"> - Analyser et évaluer les stocks de marchandises - Analyser les volumes et les statistiques de ventes - Respecter les politiques de gestion de stocks des produits - Identifier les problèmes d'écoulement des stocks - Analyser et évaluer les fréquences d'achats auprès des fournisseurs - Analyser les stratégies d'écoulement des stocks des ventes - Proposer des traitements de la gestion des stocks - Justifier des propositions d'écoulement des stocks - Evaluer les coûts et les conséquences des stockages importants de marchandises 2. Rangement et entreposage de marchandises (40 heures) <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser le rangement des stocks et des réserves - Adapter les rangements à des types de marchandises - Réaliser des inventaires de marchandises - Identifier les écarts entre stocks théoriques et stocks réels - Garantir la conservation des marchandises - Contrôler le respect des conditions des produits
<p>ACCUEILLIR, ORIENTER ET CONSEILLER DES CLIENTS DE MAGASINS ET DE GRANDES SURFACES (96 heures)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accueillir et orienter les clients (40 heures) <ul style="list-style-type: none"> - Accueillir des clients dans des points de ventes et des rayons - Adopter des attitudes commerciales - Echanger avec les clients pour identifier leurs besoins - Orienter des clients dans des espaces de vente - Identifier et cibler des types de produits recherchés - Sélectionner des gammes de produits adaptées 2. Conseiller des clients et des consommateurs (56 heures) <ul style="list-style-type: none"> - Accompagner des clients dans leurs actes d'achats - Exposer des différences et réaliser des comparatifs entre produits disponibles - Présenter et commercialiser des services associés à des produits
<p>DEVELOPPER DES RESULTATS ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX POUR UN MAGASIN ET/OU UN RAYON (112 heures)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analyser des résultats économiques et commerciaux de rayons (56 heures) <ul style="list-style-type: none"> - Analyser des tableaux de bords et des tableaux de suivis d'activités commerciales - Analyser et contrôler l'atteinte des objectifs de vente de produits précis - Etudier les résultats économiques et les résultats commerciaux des rayons - Analyser les niveaux de marges sur la vente de produits et de marchandises - Evaluer l'atteinte des objectifs de résultats nets des rayons et des points de vente - Rechercher les explications concernant les variations de résultats - Analyser l'impact de la politique des prix sur les ventes 2. Rechercher des axes d'améliorations de résultats commerciaux (56 heures) <ul style="list-style-type: none"> - Rechercher des possibilités d'amélioration de résultats économiques et/ou commerciaux des points de vente et/ou rayons - Interpréter les tendances liées à la commercialisation des produits - Analyser des opportunités de référencements de produits et/ou de marques

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences : non

Équivalences : niveau 4 équivalent bac

Passerelle : bac possibilité de suivre sur un bac + 2 voir BTS

Débouchés : Le titulaire de la certification Employé de vente polyvalent en magasin certifiée par l'État (Niveau 4) est opérationnel dès l'obtention de son diplôme. Il peut être employé dans différentes sortes de magasins : grandes et moyennes surfaces (supermarchés, hypermarchés,...), grands magasins, boutiques, magasins traditionnels...