

* NOTRE PROCESSUS DE RECRUTEMENT



Centralisation des candidatures et présélection sur CV



Identification du poste souhaité



Convocation à une session de recrutement



Animation d'une information collective



Entretien de motivation



Suivi d'intégration en entreprise (période d'essai, absences, etc.)

CFA Eurocom Stratégies



Centre de formation d'apprentis Titre professionnel employé commercial

Certification professionnelle de niveau 3 enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) et délivrée, au nom de l'Etat, par le ministère chargé de l'Emploi.

Equivalent à un CAP-BEP

Durée : de 6 à 12 mois

Vous cherchez une formation diplômante rémunérée et passionnante ?

Eurocom Stratégies vous forme depuis 20 ans dans le domaine du commerce par le biais de formations qualifiantes en alternance.

L'excellence éducative et la préparation de futurs professionnels sont nos priorités. Nous avons forgé notre réputation sur la qualité des enseignements et sur notre engagement envers le succès de chaque alternant.



Eurocom Stratégies



03 87 76 52 62



rec@eurocomstrategies.com



<https://eurocom-strategies.fr/>



4 Avenue Sébastopol - 57070 METZ



eurocomstrategies_



Eurocom stratégies

* La formation Titre professionnel employé commercial

Le Titre Professionnel est une certification en alternance qui permet d'acquérir des compétences spécifiques et favorise l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle de son titulaire. L'employé commercial met les produits à disposition des clients, il les accueille avec attention et répond à leur demande afin de s'assurer de leur satisfaction et renforcer leur fidélisation.

- Les objectifs**
- Contribuer au développement de l'activité commerciale du magasin
 - Assurer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente et répondre aux sollicitations des clients, les accueillir, les orienter et les conseiller
 - Réceptionner les marchandises, participer à la tenue des réserves, au rangement des produits et à leur préparation en vue de leur mise en rayon. Garantir le balisage et l'étiquetage des produits en rayon, veiller en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente
 - Effectuer de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires.
 - Accueillir le client, l'aider à choisir ses produits, procéder à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements

Le travail d'un bon professionnel de l'accueil consiste à appliquer les consignes de l'établissement avec diligence et rigueur, afin d'offrir une qualité de service irréprochable à tous les clients, quels que soient leur nombre ou leur profil. Il est également important d'informer les clients sur les différentes familles de produits et de services disponibles, afin de les aider à trouver ce qui correspond le mieux à leurs besoins et attentes. La prise en charge des demandes clients doit être effectuée avec professionnalisme et empathie, en veillant à apporter une réponse adaptée à chaque situation.



L'accès à la formation

Vous avez moins de 30 ans ? Vous êtes reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau de plus de 30 ans ?

Vous serez formé dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

Vous avez plus de 30 ans ?

Vous serez formé dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

- entretien de motivation
- validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins un an d'expérience en rapport avec le Titre professionnel
- accessible aux personnes en situation de handicap avec mesures d'accompagnement spécifiques
- ne pas avoir déjà validé le Titre professionnel employé commercial

* Tableau de rémunération (2024)

	CONTRAT D'APPRENTISSAGE			CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	De 26 à 29 ans révolus	Plus de 30 ans
DURÉE HEBDOMADAIRE	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC	100% du SMIC
35h	759.77	936.47	1 766.92	1766.92 €

Lorsque l'apprenti atteint l'âge de 18,21 ans ou 26 ans, le taux de rémunération change le premier jour du mois qui suit son anniversaire



Employé(e) commercial(e)



Employé(e) libre-service



Employé(e) de rayon non alimentaire



Employé(e) de commerce drive

Les débouchés et poursuites d'études

Des passerelles sont possibles pour poursuivre vers un niveau de qualification supérieure, à titre d'exemple (liste non exhaustive) :

Titre professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande

Titre professionnel Conseiller de vente

La validation des blocs de compétences

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) :

- Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

Ils peuvent être évalués et validés indépendamment les uns des autres. 5 évaluations en cours de formation réparties sur les journées de formation et un examen final oral.

La pédagogie

- De 231 à 456 heures de formation réparties sur la durée du contrat de travail (de 6 à 12 mois)
- apprentissage mixte : en présentiel, à distance et/ou e-learning basé sur la pratique, la mise en situation et la ludopédagogie
- livret d'apprentissage
- exposés théoriques, études de cas, quiz, modules interactifs et mises en situation

Pour en savoir plus :

