Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

MON COMPTE FORMATION

Titre Professionnel (TP)

Employé Commercial (EC)

NIVEAU 3 (CAP, BEP ET ÉQUIVALENTS) | 315 HEURES EN CENTRE - 280 HEURES EN ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Organiser la mise en rayon des produits afin de garantir leur disponibilité et leur attractivité
- Accueillir les clients avec professionnalisme pour créer une expérience positive et favoriser leur fidélisation
- Répondre aux demandes des clients en fournissant des conseils adaptés à leurs besoins
- Mettre en œuvre des techniques de présentation des produits afin de maximiser leur visibilité et leur vente
- Évaluer la satisfaction des clients à travers l'écoute et l'analyse de leurs retours pour améliorer le service

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi majeurs
Salariés en contrat aidé
Salariés à temps partiel (moins de 24h hebdo)
Personnes en PréParE
Personnels en uniforme en reconversion
Sportifs de haut niveau sans contrat

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

CONDITIONS SUPPLÉMENTAIRES

Avoir une bonne représentation du métier et des conditions d'exercice
Lire et comprendre une consigne
Maîtriser les opérations de base

PROFIL ATTENDU

Être attentif aux besoins des clients et chercher à leur offrir une expérience agréable
Savoir écouter, reformuler et s'exprimer avec clarté pour répondre aux attentes des clients et des collègues
Travailler en collaboration avec ses collègues pour assurer une bonne organisation et un service optimal
Rester calme et professionnel même en période de forte affluence ou face à des clients exigeants
Être capable de gérer son espace de travail, les stocks et les priorités avec efficacité

HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Mobilisation du référent Handicap pour identifier les adaptations et aménagements si nécessaire

FINANCEMENTS POSSIBLES

Programme Régional de Formation (PRF)
Contrat de Sécuriation Professionnelle (CSP)
Compte Personnel de Formation (CPF)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)

MODALITÉS D'ACCÈS

Participation à une Réunion d'Informations Collective (RIC)
Renseignement d'un dossier de candidature
Réalisation de tests de positionnement
Entretien de positionnement

DÉLAIS D'ACCÈS

Résultats communiqués par mail ou courrier
Au plus tard une semaine avant le démarrage prévisionnel de la formation

100%
Taux de réussite régional en 2025

57%
Taux d'insertion national en 2024

Retrouvez toutes les informations sur **laho-formation.fr**

Document généré le 17/09/2026

Titre Professionnel (TP)

Employé Commercial (EC)

MIX-LEARNING

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette certification est constituée de 2 blocs de compétences dénommés CCP (Certificats de Compétences Professionnelles). Il est possible de se préparer à tout ou partie de la certification.

Bloc / CCP 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
- Préparation aux épreuves de certification
- E-learning - Se préparer au métier

Bloc / CCP 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
- Préparation aux épreuves de certification
- E-learning - Se préparer au métier

Bloc transversal

- Bureautique
- Communication
- E-learning - Se préparer au métier

Bloc complémentaire

- Accueil
- Prise en main des outils de FOAD
- Intégration / Cohésion d'équipe
- Sensibilisation Santé - Bien-être
- Sensibilisation aux démarches éco-responsables
- Développement personnel et soft skills
- Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)
- Bilan de fin de formation
- E-learning - Se préparer au métier

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Approches pédagogiques diversifiées
Alternance d'apports théoriques et de pratiques professionnelles
Plateforme e-learning
Mise en situation sur plateau technique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu en cours de formation
Validation des compétences acquises en fin de parcours
Rédaction d'un dossier professionnel
Présentation aux épreuves de validation devant un jury habilité :
- mise(s) en situation professionnelle(s)
- questionnement à partir de production(s)
- entretien final

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Cette formation a une visée d'insertion professionnelle immédiate dans les métiers suivants :

- Employé de commerce libre-service
- Employé de commerce polyvalent
- Hôte de caisse
- Equipier drive
- ...

POINTS FORTS

Des professionnels qui transmettent leur passion du métier dans le partage et la convivialité
Une formation avec de nombreux cas pratiques
Un accompagnement personnalisé et une insertion professionnelle facilitée

INFORMATIONS LÉGALES

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

RNCP37099 : TP - Employé commercial
Date de début de validité : 15/12/2022

Certificateur(s)

MINISTÈRE DU TRAVAIL, DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Région Hauts-de-France

Cofinancé par l'Union européenne

INVESTIR DANS VOS COMPÉTENCES

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr