

Reconnaissance Convention Collective Nationale - EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) - NIVEAU 2B

Diplôme visé : Reconnaissance convention collective du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire.
Date de mise à jour : le 22/05/2025

Emplois ciblés : Occuper une fonction d'employé(e) commercial(e) dans les structures suivantes : Magasins de détails (alimentaires ou non alimentaires), Supermarchés ou hypermarchés, Magasins spécialisés (bricolage, sport, équipement de la maison...)

Objectifs :

L'Employé(e) commercial(e) assume des responsabilités cruciales, de la réception des marchandises à leur vérification, préparation, stockage ou acheminement vers la surface de vente. Il(elle) remplit les rayons avec précision, en respectant les règles d'implantation et les normes de sécurité. De plus, il(elle) contribue au suivi et à la fiabilité des stocks en réalisant des comptages et des vérifications, assurant ainsi un approvisionnement continu et sûr pour les clients.

Moyens pédagogiques :

- Salles de formation, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Une équipe d'assistance technique et pédagogique à distance,
- Au rythme de l'alternance, l'entreprise et l'organisme de formation s'engagent à veiller à ce que les actions au titre de la période de professionnalisation associent une partie théorique en centre de formation ou animée de façon synchrone via classe virtuelle et une partie pratique en entreprise en relation avec la qualification préparée. *(Pour plus de détails, voir le calendrier en annexe)*
- Supports pédagogiques interactifs : Etude de cas, Quizz interactifs...
- Mise à disposition supports de cours dans votre GED,
- Revue de presse actualisée chaque semaine
- Pédagogie Positive

**Interventions de
formateur(trice)s
expert(e)s dans le
domaine du
commerce**

Suivi de la formation et évaluations :

- o Tests et entretiens de motivations préalablement à l'action de formation
- o Visites et évaluations en entreprise
- o QCM Interactifs
- o Grilles d'évaluations des compétences
- o Evaluations de formation
- o Epreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH Formation s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse info@iseah.fr ou au 03 87 21 99 83).

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé.

L'apprenant dispose d'un outil informatique et d'une connexion internet.

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation à l'issue d'un entretien de motivation (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation).
- Après un parcours de formation continue

Niveaux équivalences validations

Sans équivalence de niveau académique / Sans niveau spécifique scolaire

Attestation de formation délivrée en fin de parcours de reconnaissance de la qualification CCN.

Validation des Blocs de compétences :

- Suivis sous forme d'entretiens avec l'apprenant(e), le conseiller en formation et le tuteur.
- Évaluations propres aux séquences de formation à distance ou en présentielle déclinées par module.

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Passerelles et suites de parcours :

Cette reconnaissance offre de nombreuses possibilités de poursuite de parcours de formations ou d'études.

Vous pouvez notamment poursuivre votre parcours de formation par un

- CQP Conseiller(ère) de vente de produits alimentaires,
- CQP Poissonnier(ière),
- CQP Boucher(e),
- CQP Employé(e) de drive,
- Bac pro Métiers du commerce et de la vente...*

Mais également par un titre professionnel de niveau 3 Employé(e) Commercial(e), niveau 4 tel que Conseiller(ère) de Vente, et niveau 5 Manager d'unité marchande...*
(*Liste non exhaustive)

Cette formation est une vraie passerelle vers l'insertion Professionnelle.

Lieu de la formation

ISEAH FORMATION – 20 rue Joséphine Caye 57070 METZ

Les actions de formation peuvent être réalisées en tout ou partie en présentiel, à distance, et/ou en situation de travail (AFEST).

Stagiaires par session : 2 à 25

Date de mise à jour : 22/05/2025



LISTE DES MODULES DE FORMATION

(sur une durée de 6 mois)

PÉRIODE D'INTEGRATION

Accueil et présentation des objectifs de la formation.

Prise de connaissance de l'environnement professionnel.

ACTIVITÉ 1 : GESTION DES STOCKS ET APPROVISIONNEMENT

1 – Approvisionner un linéaire ou un point de vente.

Gestion des marchandises de la réception à la vente ;

Respect des principes de gestes et postures appropriés ;

Approvisionnement responsable du rayon en respectant les règles d'implantation, d'hygiène, de sécurité, et les engagements en développement durable ;

Suivi des stocks, comptages, commandes, et lutte contre la démarque inconnue.

2 – Contrôle réception et tenue des réserves.

Rangement et entretien des réserves, y compris le nettoyage ;

Gestion des inventaires et suivi de la rotation des stocks ;

Contrôle de la réception des marchandises et enregistrement des entrées de stock ;

Mise en œuvre des mesures de prévention de la démarque, y compris le respect des consignes de rangement et de sécurité en réserve.

ACTIVITÉ 2 : MISE EN VALEUR DES PRODUITS ET RELATIONS CLIENTS

3 – Mise en valeur des produits et du rayon.

Maintien de l'état marchand du rayon et contrôle qualité des produits, y compris la détection des produits détériorés et périmés ;

Approvisionnement, maintenance, et surveillance du rayon ;

Respect des plans d'implantation et de présentation des produits, ainsi que la gestion du balisage et de l'étiquetage ;

Animation du rayon, incluant la réalisation de mises en avant des promotions et la gestion des risques de rupture de stock.

4 – Accueillir, informer, conseiller et orienter au service de la clientèle par la mise en valeur des produits.

Accueil, conseil, et service à la clientèle, y compris l'orientation et la satisfaction des besoins ;

Gestion des réclamations et litiges client pour préserver la qualité des relations ;

Date de mise à jour : 22/05/2025



Respect des plans d'implantation et de présentation des produits, ainsi que la gestion du balisage et de l'étiquetage ;

Animation du rayon, incluant la réalisation de mises en avant des promotions et la gestion des risques de rupture de stock ;

Personnalisation du service en identifiant et en proposant des solutions adaptées aux clients.

ACTIVITÉ 3 - TRAVAIL EN ÉQUIPE ET COMMUNICATION

5 - Travail en équipe

Communication au sein de l'équipe : Informer sur les dysfonctionnements et les activités ;

Respect des règles collectives : Adaptation aux relations professionnelles et coopération ;

Tâches spécifiques : Relais des retours clients, caisse, et formation des nouveaux membres ;

Techniques de communication : Adaptation en fonction de l'interlocuteur et communication constructive ;

Diffusion de l'information.

ACTIVITÉ 4 - BILAN

6 - Bilan final

Restitution par chaque stagiaire de son vécu de la formation

ACCOMPAGNEMENT :

- Bilans intermédiaires
- Évaluations professionnelles alternant des épreuves pratiques et des épreuves théoriques
- L'évaluation finale est réalisée sous le contrôle d'un jury de professionnels, avant l'envoi du dossier auprès de la Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi Commerce à prédominance alimentaire
- Techniques de recherche d'emploi

Date de mise à jour : 22/05/2025

