



Je veux devenir ▶

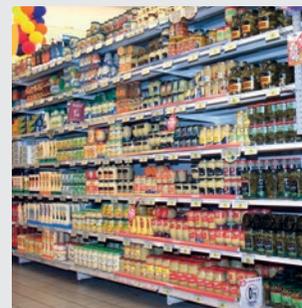
Employé(e) de Commerce en Magasin ◀



Devenez employé(e) de commerce en magasin en alternance

Votre mission

Participer à l'attractivité commerciale d'un point de vente de la réception des marchandises, l'approvisionnement des rayons, l'information des clients à l'encaissement des achats.



Le métier

Vous aurez à charge d'accueillir la clientèle, de la conseiller et de rendre attractive la disposition de vos rayons et de vos produits. Dans de nombreux commerces, et en particulier dans le secteur alimentaire, vous aiderez le client à choisir ses produits, vous le servirez et procéderez à l'encaissement des ventes.

À savoir :

A/ Concernant les produits

- ▶ Réceptionner et contrôler la livraison de marchandises. Suivre chaque étape jusqu'à la mise en place des produits dans la surface de vente.
- ▶ Placer la marchandise livrée en réserve, de manière optimale pour faciliter le suivi et la gestion.
- ▶ Mettre en place des inventaires de différents types régulièrement et prévoir des actions correctives si nécessaire.
- ▶ Implanter les produits en respectant les règles du commerce (rotation, facing...), les consignes d'hygiène et de sécurité.

B/ Concernant la clientèle

- ▶ Être présent pour guider les clients au sein de votre point de vente. Suivre les étapes de la vente :
 - Accueil ;
 - Recherche des besoins ;
 - Proposition des produits ;
 - Argumentaire de vente ;
 - Traitement du prix ;
 - Réponse aux objections ;
 - Vente additionnelle ;
 - Prise de congé.

C/ Concernant les autres tâches

- ▶ Passer des commandes informatiques.
- ▶ Rechercher des fournisseurs sur les différentes familles de produits.
- ▶ Tenir la caisse (enregistrement des articles, encaissement, réductions diverses, contrôle et comptage du fond de caisse).

L'environnement de travail

- ▶ Vous serez amené(e) à travailler seul(e) et/ou en équipe. L'emploi que vous occuperez sera en relation avec une clientèle que vous apprendrez à aborder selon leur typologie.
- ▶ Vous aurez régulièrement des horaires postés et vous serez également amené(e) à travailler le week-end et les jours fériés.
- ▶ C'est un emploi très enrichissant au niveau humain et riche en échanges sur le terrain.

Les emplois et les perspectives

La certification qualifiante et professionnalisante permet l'accès direct à l'emploi.

Vous avez la possibilité d'accéder au métier de :

- ▶ Employé(e) de commerce, de libre service, de vente.
 - ▶ Hôte(sse) de caisse, de vente.
- avec le statut d'employé(e).

Dans les structures suivantes :

- ▶ Les commerces de détail, boutiques.
- ▶ Grandes/moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées.

Par la suite, vos possibilités d'évolution de carrière sont les suivantes :

- ▶ Conseiller(e) de vente
- ▶ Vendeur(se) spécialisé(e)
- ▶ Responsable de rayon



En savoir plus ?
www.campus-pro.fr

Nos emplois dans la vente sur :
www.emploialternancenord.fr

Comment s'inscrire ?

Contacts et renseignements :

Campus Pro Lille

5, rue de l'innovation
59000 Lille-Hellemmes
tél. 03 20 84 36 40
lille@campus-pro.fr

Campus Pro Littoral

16, rue du petit matelot
59229 Tétéghem
tél. 03 28 58 73 10
littoral@campus-pro.fr

Session de recrutement tous les vendredis à 9h

Titre Professionnel ECM*

TAUX DE SUCCÈS AUX EXAMENS : 71% EN 2017

L'accès

Quelles sont les conditions d'entrée ?

- ▶ Niveau scolaire demandé : niveau 3^{ème}
- ▶ Âge requis : tout âge
- ▶ contrat de professionnalisation à partir de 16 ans.

L'alternance

Durée Formation de 12 mois.

1 jour de cours par semaine, les autres jours en alternance dans l'entreprise.

Le programme

- ▶ Module de pratique professionnelle :
 - Étapes de la vente ;
 - ▶ Mise en situation et simulation de vente sur différents cas de figure repris du contexte professionnel. (Ex : Gestion conflit client).
- ▶ Module sur les normes d'hygiène (Corporelle, Vestimentaire, Alimentaire...).
- ▶ Module sur l'analyse des techniques de communication (Verbale, Non Verbale).
- ▶ Module sur les calculs commerciaux et leur utilisation en entreprise au niveau de la gestion.
- ▶ Définition du rôle de la publicité (Média / Hors Média) et son impact sur le marché.

Les avantages

En contrat de professionnalisation

- ▶ Formation éligible au financement (selon O.P.C.A.)
- ▶ Un emploi rémunéré pendant la durée de la formation
- ▶ Validation d'un diplôme

Autres statuts possibles

- ▶ CIF - Nous contacter pour toute demande
- ▶ Formation éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)
- ▶ Période de professionnalisation

* ECM : Employé de Commerce en Magasin