



PUBLIC : Toute personne souhaitant exercer un métier dans le commerce, demandeurs d'emploi, salariés en reconversion, jeunes en alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation), ainsi que toute entreprise souhaitant former ses collaborateurs aux techniques de vente et mise en rayon.

PRE REQUIS : Bonne expression orale, maîtrise des calculs simples, capacité à travailler dans un environnement bruyant, capacité à travailler en équipe, goût pour le contact client, aisance dans les activités nécessitant de la rigueur et de l'organisation.

MODALITES D'ACCES : Information collective (dates planifiées de J-60 à J-8 en amont de la formation). Entretien individuel de motivation, tests de positionnement. Nous contacter pour RDV individuel.

Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter pour la mise en relation avec notre référent handicap).

FORMATION EN ALTERNANCE : Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Coût : 2999€

Financement

Prises en charge partielles ou totales possibles en fonction des situations et du statut. Nous contacter.



Prise en compte des situations de handicap, mise en place dans la mesure du possible d'adaptations nécessaires.

03/2026 à
10/2026

Durée :
245 h (7 semaines) de
formation et 840 h (24
semaines) en entreprise

Devenez un professionnel complet en maîtrisant les essentiels du commerce.

La formation TP Employé (e) Commercial (e) donne toutes les clés pour réussir en magasin et valider les compétences suivantes : de la réception marchandise, à la mise en avant des produits jusqu'à l'encaissement et à la fidélisation client. C'est une formation concrète et dynamique, qui prépare à un métier, recherchée dans tous les secteurs de la distribution.

OBJECTIFS



CCP1 : METTRE À DISPOSITION DES CLIENTS LES PRODUITS DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL 98 H



- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et à l'optimisation des stocks
- Traiter les commandes de produits des clients

CCP2 : ACCUEILLIR LES CLIENTS ET RÉPONDRE À LEUR DEMANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL 105 H



- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses en libre-service

MODALITÉS, MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Recueil des besoins en amont

Modalités : Formation multimodale (présentiel, elearning)

Méthodes : Alternance de méthodes expositives, actives, interrogatives, coactives

Moyens pédagogiques : Atelier technique, équipement et supports informatiques, plateforme LMS, système d'encaissement, système vidéo, ressources documentaires
Supports pédagogiques accessibles, fiches synthèses, podcasts
Equipe pédagogique experte, en maîtrise des référentiels des diplômes, des certifications, titres professionnels concernés



CONTENU



Découverte du métier et de son environnement omnicanal (dont les enjeux du digital, du développement durable dans le commerce) 21h
Posture professionnelle 14h
Se préparer à réussir la certification 7h

Modalités d'évaluation des acquis :

Positionnement initial, évaluations formatives, sommatives (QCM, QUIZ, mises en situations professionnelles (débriées), études de cas...), épreuves blanches, questionnaire final d'évaluation des acquis
Livret d'accompagnement, suivis pédagogiques individuels, suivis en entreprise avec le tuteur.

Évaluation de la satisfaction de la formation :

Questionnaire de satisfaction à mi parcours et en fin de formation.
Consultation de nos taux de satisfaction et de réussite sur notre site internet rubrique qualité

cf **INSERJEUNES**

Délivrance de la certification, validation : TP Employé(e) commercial(e) de niveau 3 (équivalence CAP)

À l'issue de la formation, présentation des personnes ayant suivies le parcours de formation aux épreuves de certification du TP Employé (e) commercial (e), attestation de réalisation de formation remise à l'issue de la formation.

Voir au verso les modalités d'évaluation lors de la certification.

Métiers visés : Employé polyvalent de libre service, employé commercial caisse, employé de commerce drive ...

Les suites du parcours de formation, passerelles et débouchés possibles : vie active, poursuite de parcours vers un TP de niveau 4 (équivalence BAC), évolution professionnelle.



MODALITES D'ÉVALUATIONS



Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Éducation)



Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Équivalence passerelles

En cas de validation totale, le bénéfice des notes obtenues est gardé pendant 5 ans.

LES EPREUVES

Mise en situation professionnelle : 02 h 05 min

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :

- alimentaire
- équipement de la personne
- équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.

Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet. Le dossier comprend les consignes, les documents nécessaires et des maquettes à compléter.

La mise en situation comporte trois parties :

1. Pendant 1 heure, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter.

Le candidat :

- vérifie la conformité d'une livraison à l'aide de documents relatifs à la livraison, identifie d'éventuelles anomalies et les signale en complétant la maquette correspondante ;
- vérifie l'état des stocks réels et propose si nécessaire des ajustements de commande cohérents avec les besoins du rayon en complétant la maquette correspondante ;
- réalise une action de relation client lors du traitement d'une commande effectuée en ligne ou dans l'unité marchande, en complétant la maquette correspondante ;
- prend connaissance des dispositifs d'aide à l'achat ;
- analyse la description d'une situation d'encaissement, et propose des actions correctives en complétant la maquette correspondante.

2. Pendant 40 min, le jury questionne le candidat sur :

- son travail relatif au contrôle d'une livraison et au signalement d'éventuelles anomalies (10 min) ;
- son travail relatif à la mise à jour des stocks réels et à l'ajustement de commande (10 min) ;
- son travail relatif au traitement d'une commande d'un client dans le cadre d'un parcours d'achat omnicanal (10 min) ;
- son analyse d'une situation d'encaissement et les actions correctives apportées (10 min).

3. En amont de la session d'examen, le candidat conçoit quatre fiches produit. L'un des membres du jury choisit un produit et assure le rôle d'un client.

- Pendant 15 minutes, le candidat accueille, renseigne et sert le client à l'aide de ses fiches produit. Il explique au client le fonctionnement d'un dispositif d'aide à l'achat.
- Pendant 10 minutes le jury questionne le candidat sur sa pratique. Le jury s'appuie sur un guide de questionnement.

Questionnement à partir de production(s) : 00 h 30 min

En amont de la session d'examen, le candidat conçoit un diaporama.

Pendant 15 minutes, le candidat présente son diaporama.

Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat au sujet de son diaporama.

Le jury s'appuie sur un guide de questionnement.

Entretien final : 00 h 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 02 h 50 min