



## Métiers du Management

NOUVEAUTÉ  
ENTRÉE  
2026



### Métiers visés

Employé de libre-service / Employé commercial / Employé de rayon non alimentaire / Employé commercial caisse et services / Employé en approvisionnement de rayon / Employé polyvalent de libre-service / Employé qualifié libre-service / Employé commercial caisse et services / Employé de commerce drive / Equipier de commerce / Equipier de commerce et caisse / Equipier magasin / Equipier polyvalent / Aide commis

Ces métiers s'exercent au sein de structures commerciales de tailles et de secteurs variés, dans des environnements professionnels diversifiés, notamment :

- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Magasins de proximité
- Négocios interentreprises
- Commerce de gros

### Objectifs de la formation / Compétences visées

Pour contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et satisfaire la demande, 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

L'employé commercial participe à la réception des produits et vérifie la conformité de la livraison. Il prend en compte l'état des stocks, les ventes, les réservations clients et les objectifs commerciaux pour mettre à jour les paramètres de gestion des commandes. Il contribue aux inventaires. Il met en rayon l'offre produits. Il maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables. Il participe à la mise en place d'opérations commerciales et promotionnelles.

L'employé commercial accueille le client avec attention, écoute sa demande et prend en compte son parcours d'achat et d'éventuels besoins spécifiques. Il renseigne le client en valorisant l'offre produits et de services de l'unité marchande. En toutes circonstances, il adopte un comportement propice à la satisfaction et à la fidélisation.

L'employé commercial met en fonction les dispositifs d'aide à l'achat. Face à une panne courante de ces dispositifs, il établit le diagnostic et assure la maintenance de premier niveau.

Il enregistre les marchandises vendues et encaisse les règlements. Il gère le flux des clients se présentant aux caisses en libre-service. L'emploi s'exerce sous la responsabilité de sa hiérarchie. Il respecte les consignes relatives à la responsabilité sociétale (RSE) de l'enseigne. En cas d'imprévu ou de dysfonctionnements, il réagit rapidement. L'employé commercial travaille en équipe. Il assure l'interface entre les clients, les interlocuteurs internes et externes et sa hiérarchie. Il communique, avec sa hiérarchie, les transporteurs, les fournisseurs, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'entreprise tels que le service client, la centrale d'achat et la logistique, mais aussi avec les conseillers de vente, le réceptionnaire, le gestionnaire de stocks. L'emploi s'exerce en unité marchande de petite, moyenne ou grande superficie, alimentaire, non alimentaire ou spécialisée. L'emploi s'exerce dans un environnement bruyant et nécessite de nombreux déplacements en surface de vente et en réserve. L'employé commercial réalise des tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis (EPI). Selon les charges à déplacer, l'emploi peut nécessiter l'obtention d'un certificat d'aptitude à la conduite en sécurité (CACES).

L'employé commercial peut travailler dans les Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, dans les Grandes et moyennes surfaces spécialisées, Grands magasins, Boutiques, Magasins de proximité, Négocios interentreprises Commerce de gros.

**Vous accompagner dans votre choix... ?**

M. Kévin BAUDE

alternance.tertiaire@st-jo.com

Déclaration d'activité : 31620136562

Conception L.MALFOY 08/01/2026 V.1

**Pour déposer sa candidature : [www.st-jo.com](http://www.st-jo.com) (rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre**

**Plus d'informations, contacter :**

M. Aurélien LEFRANC

Attaché de Direction – Admission

03 2199 06 99 - [inscriptions@st-jo.com](mailto:inscriptions@st-jo.com)



<b>Prérequis</b>	<b>Validation du diplôme</b>	<b>Rythme de l'alternance</b>		
Sans diplôme requis Savoirs de base Projet professionnel confirmé Goût et aptitude pour la relation commerciale	Formation certifiante Passage des épreuves devant jury DREETS pour les 2 CCP	1 jour de formation par semaine Et une fois par mois deux jours de formation		
<b>Public visé</b>				
➤ Pour le contrat d'apprentissage : Personne âgée de 16 à 29 ans révolus. Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme. ➤ Pour le contrat de professionnalisation : Personne âgée de plus de 30 ans comme salarié en reconversion, demandeur d'emploi...				
<b>Nombres de participants</b>	<b>Durée</b>	<b>Dates prévisionnelles</b>		
Minimum : 12 Maximum : 18	410 H en centre - 13 mois Formation réalisée uniquement en présentiel.	De Août 2026 à Septembre 2027		
<b>Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation</b>				
➤ Dossier d'inscription complet / Entretien de positionnement ➤ Validation de la candidature sous un délai de 60 jours ➤ Avoir signé un contrat d'apprentissage : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise. Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ». ➤ Pour le contrat de professionnalisation : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise. ➤ Rentrée : fin août / début septembre ou dans les 15 jours suivants la signature du contrat si signature après le début de la formation				
<b>Modalité d'évaluation</b>				
Modalités d'évaluation : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de production(s) et entretien final				
<b>Lieu de la formation</b>	<b>Accessibilité</b>			
Lycée & Campus Saint Joseph, 26-30 route de Calais à SAINT MARTIN BOULOGNE.	Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite			
<b>Programme de la formation</b>				
CCP. "Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal CCP. Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal				
<b>Adaptation pédagogique</b>				
➤ Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Avant entrée en formation et signature de contrat (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification). ➤ Besoins éducatifs particuliers : Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprenants en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France... La pédagogie de l'établissement s'adapte à la diversité des personnes accueillies afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprenants à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété de personnes qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.				
<b>Equipe pédagogique</b>	<b>Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations</b>			
Équipe de formateurs titulaires de licences et masters dans le domaine 1 référent Handicap Personnels administratifs dédiés	Oui			
<b>Moyens, méthodes pédagogiques</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Exercices pratiques et interactifs</li> <li>Évaluation en cours de formation</li> <li>Méthode deductive et inductive</li> <li>Assistance informatique en atelier</li> <li>Mises en situations professionnelles et d'examens</li> <li>Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec</li> <li>Identification d'un tuteur en entreprise</li> </ul>				

## **Suite de parcours et/ou insertion professionnelle Insertion professionnelle**

Le titulaire du **Titre Professionnel Employé Commercial** peut accéder directement à l'emploi et exercer son activité professionnelle en tant que :

Employé de libre-service / Employé commercial / Employé de rayon non alimentaire / Employé commercial caisse et services / Employé en approvisionnement de rayon / Employé polyvalent de libre-service / Employé qualifié libre-service / Employé commercial caisse et services / Employé de commerce drive / Equipier de commerce / Equipier de commerce et caisse / Equipier magasin / Equipier polyvalent / Aide commis. Ces métiers peuvent s'exercer au sein de structures commerciales de tailles et de statuts variés.

Ils s'exercent dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, dans des environnements professionnels diversifiés tels que : Grandes et moyennes surfaces spécialisées

Grands magasins

Boutiques

Magasins de proximité

Négoces interentreprises

Commerce de gros

Le titulaire du titre professionnel exerce son activité au sein d'une équipe commerciale, sous l'autorité d'un responsable. Il participe à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle des produits et services correspondant à ses besoins, en mobilisant des compétences relationnelles telles que le sens de l'accueil, l'écoute et la disponibilité.

## **Suite de parcours : poursuite d'études possible**

Le titulaire du Titre Professionnel Conseiller de Vente peut poursuivre son parcours de formation jusqu'au niveau Bac +5, notamment vers :

- **Titre Professionnel Conseiller de Vente**

- BAC PRO métiers du Commerce de la Vente – Option A
- BAC PRO métiers du Commerce de la Vente – Option B
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO);
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC);
- Titre Professionnel Manager d'Univers Marchand (MUM);
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC);
- Bac +3 Responsable du développement commercial et marketing (RDCM);
- Bac +5 Manager en stratégie d'entreprise (MSE).

## **À propos du titre professionnel**

Un titre professionnel est une certification professionnelle reconnue par l'État. Il permet d'acquérir des compétences professionnelles opérationnelles et favorise l'insertion durable dans l'emploi ou l'évolution professionnelle.

Lycée + Campus privés Saint Joseph  
26 - 30 route de Calais  
62280 St-Martin-Boulogne  
Tél. 03 21 99 06 99 - [contact@st-jo.com](mailto:contact@st-jo.com)

**stjo** lycée campus  
[st-jo.com](http://st-jo.com)



# FICHE ANNEXE

## TP Employé Commercial

### Programme de la formation

#### **CCP. "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

#### **CCP. 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"

### Tarif de la formation

Coût de la formation : 6000 €

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » : Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du Code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

### Pour l'alternant relevant d'un contrat de professionnalisation :

Application des articles L 6111-1 et suivants, L6313-1 et suivants. La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Aucun coût financier est à la charge de l'alternant.

**Pour les entreprises accueillant un alternant en contrat de professionnalisation :** La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil. Il peut être établi un devis.

### Rémunération pendant la formation

L'alternant(e) sera rémunéré(e), au minimum, suivant la grille légale applicable suivant la nature de son contrat (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

### Equipe pédagogique / Formateurs (liste disponible sur demande)

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés
- Responsable formation
- Équipe administrative
- Équipe commerciale

### Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

RNCP8812 - TP - Employé commercial en magasin

### Notre valeur ajoutée

Le centre vous accompagne dans la recherche d'un employeur avec une équipe dédiée de conseillers entreprise.

▪ Le centre peut vous présenter des offres d'emploi en adéquation avec le diplôme ou la certification préparé.

▪ Un point écoute (accompagnement à la gestion de problèmes tel que le logement, le transport, la santé...) est accessible. Les informations pratiques seront transmises par le responsable pédagogique de la formation lors de l'entrée en formation.

▪ Un référent handicap est associé aux formations.

▪ Le centre est accessible par les lignes de transports en commun Marinéo (arrêt St Joseph).

Emplacements gratuits de stationnement dans les rues adjacentes.

■ Le centre propose une restauration sur site par restaurant self-service ou par cafétéria.

La réservation en ligne est possible via une application. Les prix, formules et menus sont disponibles sur le site internet.

■ Le centre est équipé de réseau WIFI gratuit dans les espaces communs, restaurant scolaire et cafétéria.

■ Le centre possède un centre de culture « nouvelle génération » avec accès gratuit aux ressources numérique.

■ Le centre organise des manifestations culturelles dans l'amphithéâtre de l'établissement.

■ L'établissement est charté ERASMUS ainsi que labellisé LYCEE DES METIERS.

### Indicateur

Taux de satisfaction du centre : **96 %** (*établissement suivant le dernier BPF déposé*)

*1<sup>re</sup> Session d'examen Septembre 2027*