

# CATALOGUE DES FORMATIONS



**VENTE RELATION CLIENT** 







http://www.forpro-creteil.org

Approvisionner un rayon ou un point de vente (CCP1 du Titre Professionnel Employé commercial en	
magasin)	3
BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B)	5
BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B)	7
BTS - Management commercial opérationnel	
BTS - Négociation et digitalisation de la relation client	
BTS Management Commercial Opérationnel - MCO	
CAP Équipier Polyvalent du Commerce - H/F (En Alternance)	
CAP Équipier Polyvalent du Commerce - H/F (Temps plein)	
Titre Professionnel Conseiller de vente	
Titre professionnel Employé commercial en alternance	







# APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE (CCP1 DU TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYE COMMERCIAL EN MAGASIN)

#### **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **OBJECTIFS**

Former des futurs employés commerciaux en magasin pour approvisionner un rayon ou un point de vente.

Être capable au terme de la formation de participer à la tenue des réserves, au rangement des produits et à leur préparation en vue de leur mise en rayon.

#### **PRE-REQUIS**

Expérience dans le secteur de la vente, du commerce souhaitée Compétences de bases en Français et mathématiques Avoir de bonnes capacités relationnelles et d'organisation

#### **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Réunion d'information collective Dossier de candidature Tests de positionnement Entretien individuel

#### **MODALITES PEDAGOGIQUES**

Cours du jour

#### CONTENUS

- Approvisionner un rayon ou un point de vente
- Accompagnement vers l'emploi et Soft skills
- Pratiques numériques
- Sauveteurs secouristes du travail
- Sensibilisation aux normes HACCP sécurité alimentaire
- Prévention des risques professionnels liés à l'activité
- Transition écologique et sensibilisation à la RSE

# **MODALITES DE VALIDATION**

- Attestation d'acquis
- attestation des acquis de formation niveau: 3

# SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Pour sécuriser leurs parcours les stagiaires pourrons passer une certification partielle (CCP1 du TP ECM et/ou CléA compétences de bases professionnelles)

DUREE DE LA FORMATION : 280 heures + 105 heures en entreprise.

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# **SESSIONS**

**GRETA Seine-Saint-Denis** Collège Pablo Neruda - 93600 Aulnay-sous-Bois 0149379255 - GRETA93@AC-CRETEIL.FR Du 17/03/2025 au 20/07/2025









GRETA Val-de-Marne
Du 22/09/2025 au 18/12/2025

Collège Nicolas BOILEAU - 94430 Chennevières-sur-Marne 01 45 16 19 19 - greta94.boileau@ac-creteil.fr







# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION A ET B)

# **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **OBJECTIFS**

Préparer les épreuves du Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente. Être capable, dans une démarche commerciale active, d'accueillir, de conseiller et de vendre des produits et des services associés, de contribuer au suivi des ventes, de participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Selon l'option choisie le titulaire du Bac sera également à même de prospecter des clients potentiels ou de participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

#### **CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS**

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Il exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes : vendeur-conseil - conseiller de vente - conseiller commercial - assistant commercial - télé-conseiller- assistant administration des ventes - chargé de clientèle.

#### PRE-REQUIS

Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.

#### **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Tests et entretien individuel

# **MODALITES PEDAGOGIQUES**

La formation peut être suivie à temps complet ou en alternance. Cours du jour

#### **CONTENUS**

- 1- Conseiller et vendre
- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente
- 2- Suivre les ventes
- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client
- 3- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Option A - Animer et gérer l'espace commercial

Option B - Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Économie-droit

**Mathématiques** 

Prévention santé environnement

Langue vivante 1 (Anglais) - Langue vivante 2 (Espagnol)

**Français** 

Histoire géographie et enseignement moral et civique

Arts appliqués et cultures artistiques







# Techniques de retour à l'emploi

# **MODALITES DE VALIDATION**

Attestation d'acquis

Diplôme BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B) niveau : 4

DUREE DE LA FORMATION: 1092 heures + 343 heures en entreprise.

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# SESSIONS

 GRETA Val-de-Marne
 Lycée Paul BERT - 94700 Maisons Alfort

 Du 08/09/2025 au 26/06/2026
 01 41 79 02 53 - greta94.bert@ac-creteil.fr

 GRETA Val-de-Marne
 Lycée Paul Bert - 94700 Maisons-Alfort

 Du 10/09/2025 au 30/06/2027
 01 41 79 02 53 - greta94.bert@ac-creteil.fr





# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION A ET B)

#### **PUBLIC VISÉ**

Public de - 29ans

Rqth

Créateur ou repreneur d'entreprise

Sportif de haut niveau

Contrat d'apprentissage

#### **OBJECTIFS**

Préparer les épreuves du Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente. Être capable, dans une démarche commerciale active, d'accueillir, de conseiller et de vendre des produits et des services associés, de contribuer au suivi des ventes, de participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Selon l'option choisie le titulaire du Bac sera également à même de prospecter des clients potentiels ou de participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

# **CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS**

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Il exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes : vendeur-conseil - conseiller de vente - conseiller commercial - assistant commercial - télé-conseiller- assistant administration des ventes - chargé de clientèle.

#### **PRE-REQUIS**

en cas d'inscription directe en deuxième année (première BAC pro) par apprentissage : avoir suivi un classe de seconde Bac ou être titulaire d'un CAP en cas d'inscription directe en terminale : avoir suivi une première année de bac pro MCV

Les personnes ayant achevé une classe de seconde pourront effectuer cette formation uniquement en 2 ans dans le cadre d'un contrat en apprentissage.

#### **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Pour se renseigner ou candidater : envoyer un CV par mail à sophie.stefanka@accreteil.fr ou par téléphone

au 01 41 79 02 53 ou au 01 45 16 19 19

En dehors de ces dates, veuillez nous contacter

#### **CONTENUS**

- 1- Conseiller et vendre
- 2- Suivre les ventes
- > 3- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente
- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client





Liberté Égalité Fraternité



- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Option A Animer et gérer l'espace commercial
- Option B Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Économie-droit
- Mathématiques
- Prévention santé environnement
- Langue vivante 1 (Anglais) Langue vivante 2 (Espagnol)
- Français
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

# **MODALITES DE VALIDATION**

- Attestation d'acquis
- Diplôme BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B) niveau : 4

# SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle (vendeur conseil, vendeur qualifié, chargé de clientèle, assistant administration des ventes...) mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

exemples de formations : BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client...

# **DUREE DE LA FORMATION: 0 heures.**

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

#### **SESSIONS**

 cfa
 Lycée Paul Bert - 94700 Maisons-Alfort

 Du 08/09/2025 au 26/06/2026
 01 41 79 02 53 - sophie.stefanka@ac-creteil.fr

cfa Lycée Paul Bert - 94700 Maisons-Alfort

**Du 10/09/2025 au 30/06/2027** 01 41 79 02 53 - sophie.stefanka@ac-creteil.fr





#### **BTS - MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL**

# **PUBLIC VISÉ**

Public de - 29ans

Rqth

Créateur ou repreneur d'entreprise

Sportif de haut niveau

Contrat d'apprentissage

#### **OBJECTIFS**

Préparer et obtenir les épreuves du BTS professionnel Management commercial opérationnel (MCO).

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Il est capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il est en mesure d'assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie.

# **CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS**

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services).

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

#### **PRE-REQUIS**

Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel Pour rentrer en deuxième année de BTS MCO : validation d'une première année (bac+1) dans un cursus équivalent au BTS MCO

#### **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Avoir postulé sur Parcoursup

Candidature hors Parcoursup (sous réserve de places disponibles) : Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation des parcours.

# **MODALITES PEDAGOGIQUES**

- Formation en alternance :

Formation théoriques et pratiques à l'UFA et formation au métier chez l'employeur avec lequel l'apprenti a signé son contrat.

Suivi pédagogique individualisé. Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation.

Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent Handicap du CFA.







#### **CONTENUS**

- Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroître le capital client).
- ▶ Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).
- Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
- ▶ Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).
- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante 1 Anglais
- Compréhension de l'écrit et expression écrite / Compréhension de l'oral, expression orale

#### **MODALITES DE VALIDATION**

- Attestation d'acquis
- Diplôme BTS Management commercial opérationnel niveau : 5

# SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle : Conseiller de vente et de services - Chargé de clientèle - Manager d'une unité commerciale de proximité. une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion.

#### **DUREE DE LA FORMATION: 0 heures.**

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

#### **SESSIONS**

cfa Lycée Léonard de Vinci 93 - 93290 Tremblay en France

**Du 02/09/2024 au 27/06/2026** NC - cfa-academique@ac-creteil.fr

Lycée Robert SCHUMAN - 94220 Charenton le Pont

**Du 01/09/2025 au 30/06/2027** 01 41 79 35 22 - greta94.schuman@ac-creteil.fr

cfa Lycée Robert SCHUMAN - 94220 Charenton le Pont

**Du 01/09/2025 au 30/06/2026** 01 41 79 35 22 - greta94.schuman@ac-creteil.fr







# **BTS - NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT**

#### **PUBLIC VISÉ**

Public de - 29ans

Rqth

Créateur ou repreneur d'entreprise

Sportif de haut niveau

Contrat d'apprentissage

#### **OBJECTIFS**

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie ominicanale. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat.

# **CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS**

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to

G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

#### **PRE-REQUIS**

Le BTS négociation et digitalisation de la relation client est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial, option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, bac général.

# **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Avoir postulé sur PARCOURSUP

Candidature hors PARCOURSUP : Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien. (sous réserve de places disponibles)

Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

# **MODALITES PEDAGOGIQUES**

- Formation en alternance :

Formation théoriques et pratiques à l'UFA et formation au métier chez l'employeur avec lequel l'apprenti a signé son contrat.

Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent Handicap du CFA.

#### **CONTENUS**

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs;
- Développer et animer un réseau de partenaires;
- Créer et animer un réseau de vente directe.
- Bloc de compétences 1 Relation client et négociation-vente
- Appréhender et réaliser un message écrit;

Communiquer oralement.

- Développer la relation client en e-commerce.
- Bloc de compétences 2 Relation client à distance et digitalisation



Fiche générée le : 05/07/2025 Docu



Liberté Égalité Fraternité



- Maîtriser la relation omnicanale;
- Bloc de compétences 3 Relation client et animation de réseaux :
- Animer la relation client digitale;
- Bloc de compétences 4 Culture générale et expression
- Bloc de compétences 5 Langue vivante étrangère 1.
- Bloc de compétences 6 Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

# **MODALITES DE VALIDATION**

- Attestation d'acquis
- Diplôme BTS Négociation et digitalisation de la relation client niveau : 5

#### **SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES**

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce

# DUREE DE LA FORMATION : 1350 heures + 1864 heures en entreprise.

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# **SESSIONS**

cfa Lycée la Source - 94130 Nogent-sur-Marne

**Du 24/09/2024 au 30/06/2026** NC - cfa-academique@ac-creteil.fr

**cfa** Lycée Léonard de Vinci 93 - 93290 Tremblay en France

Du 25/09/2024 au 30/06/2026 NC - cfa-academique@ac-creteil.fr





#### BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO

# **PUBLIC VISÉ**

Tout public Public de - 29ans Contrat d'apprentissage

#### **OBJECTIFS**

Obtenir le diplôme d'État "BTS Management Commercial Opérationnel". Acquérir les compétences pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand).

#### **CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS**

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services).

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

#### **PRE-REQUIS**

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel ou d'une certification de niveau 4 inscrite au RNCP

#### **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Information collective - Tests - Entretiens

#### **MODALITES PEDAGOGIQUES**

La formation peut être suivie à temps complet ou en alternance.

Cours du jour

Période de formation en entreprise.

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FAD), accompagnement personnalisé.

# **CONTENUS**

# **Domaine professionnel**

- ▶ Bloc 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil (étudier le marché, vendre et conseiller, fidéliser et accroitre le capital client).
- ▶ Bloc 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale (organiser les actions de communication locale, optimiser l'espace commercial, le merchandising, étudier la demande pour adapter son offre).
- Bloc 3 : Assurer la gestion opérationnelle (réaliser les opérations courantes, prévoir et budgétiser, analyser les performances de l'activité).
- Bloc 4 : Manager l'équipe commerciale (recruter, organiser le travail et animer une équipe, évaluer ses performances).

# Domaine général

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante 1 Anglais en continu et en interaction
- ► Facultatif Langue vivante 2: Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes







# **MODALITES DE VALIDATION**

Attestation d'acquis

Diplôme BTS Management Commercial Opérationnel - MCO niveau : 5

DUREE DE LA FORMATION : 1100 heures + 350 heures en entreprise.

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# SESSIONS

GRETA Val-de-Marne Lycée Robert SCHUMAN - 94220 Charenton le Pont

Du 01/09/2025 au 30/06/2027 01 45 16 19 19 - greta94.schuman@ac-creteil.fr





# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE - H/F (EN ALTERNANCE)

# **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **OBJECTIFS**

Préparer les épreuves du CAP Équipier Polyvalent du Commerce.

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » sera capable d'assurer la réception et le suivi des commandes et des colis, de contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale, d'accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat.

# **CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS**

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Il exerce ses activités dans tous les types d'unités commerciales, qu'il s'agisse de détaillants ou de grossistes. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du commerce sont les suivantes :

Employé de libre-service, de grande surface, de rayon - Équipier de vente - Équipier polyvalent - Équipier de caisse - Équipier de commerce - Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte / hôtesse de caisse - Employé de commerce - Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail - Vendeur en alimentation générale - Vendeur en produits utilitaires - Vendeur en prêt-à-porter, en confection.

#### **PRE-REQUIS**

Goût du contact, bonne élocution.

Niveau d'entrée : niveau 2 (préqualification)

# **MODALITES PEDAGOGIQUES**

La durée peut être variable selon le profil du candidat. Cours du jour

#### **CONTENUS**

- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Mathématiques et Physique-Chimie
- Prévention santé environnement
- Langue vivante étrangère
- Français
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Techniques de retour à l'emploi
- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner et stocker
- Préparer les commandes destinées aux clients
- Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits
- Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Participer aux opérations de conditionnement des produits
- Installer et mettre à jour la signalétique
- Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire
- Préparer son environnement de travail
- Prendre contact avec le client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal
- Finaliser la prise en charge du client

#### **MODALITES DE VALIDATION**





Liberté Égalité Fraternité



Attestation d'acquis

Diplôme CAP Équipier Polyvalent du Commerce - H/F (En Alternance) niveau : 3

**DUREE DE LA FORMATION : 602 heures.** 

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# SESSIONS

 GRETA Val-de-Marne
 Lycée Paul BERT - 94700 Maisons Alfort

 Du 01/10/2025 au 17/06/2026
 01 45 16 19 19 - greta94.bert@ac-creteil.fr





# CAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE - H/F (TEMPS PLEIN)

# **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **OBJECTIFS**

Préparer les épreuves du CAP Équipier Polyvalent du Commerce.

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » sera capable d'assurer la réception et le suivi des commandes et des colis, de contribuer à l'approvisionnement et à la mise en valeur de l'unité commerciale, d'accueillir, informer, conseiller et accompagner le client tout au long de son parcours d'achat.

# **CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS**

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier polyvalent du commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Il exerce ses activités dans tous les types d'unités commerciales, qu'il s'agisse de détaillants ou de grossistes. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du commerce sont les suivantes :

Employé de libre-service, de grande surface, de rayon - Équipier de vente - Équipier polyvalent - Équipier de caisse - Équipier de commerce - Employé de libre-service caissier, caissier de libre-service, hôte / hôtesse de caisse - Employé de commerce - Vendeur en produits frais commerce de gros ou de détail - Vendeur en alimentation générale - Vendeur en produits utilitaires - Vendeur en prêt-à-porter, en confection.

#### PRE-REQUIS

Avoir une expérience en magasin. Goût du contact, bonne élocution.

Niveau d'entrée : niveau 2 (préqualification)

#### **MODALITES PEDAGOGIQUES**

La durée peut être variable selon le profil du candidat. Cours du jour

#### CONTENUS

#### Recevoir et suivre les commandes

- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Réceptionner et stocker
- Préparer les commandes destinées aux clients

#### Mettre en valeur et approvisionner

- Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits
- Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Participer aux opérations de conditionnement des produits
- Installer et mettre à jour la signalétique
- Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire

#### Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

- Préparer son environnement de travail
- Prendre contact avec le client
- Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal
- Finaliser la prise en charge du client

# Mathématiques et Physique-Chimie

Prévention santé environnement

Langue vivante étrangère

Français

Histoire géographie et enseignement moral et civique

Techniques de retour à l'emploi







# **MODALITES DE VALIDATION**

Attestation d'acquis

Diplôme CAP Équipier Polyvalent du Commerce - H/F (Temps plein) niveau : 3

DUREE DE LA FORMATION : 602 heures + 378 heures en entreprise.

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# SESSIONS

 GRETA Val-de-Marne
 Lycée Paul Bert - 94700 Maisons-Alfort

 Du 03/10/2025 au 07/04/2026
 01 41 79 02 53 - greta94.bert@ac-creteil.fr





#### TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

# **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **OBJECTIFS**

A l'issue de la formation « Conseiller Vente » (anciennement « Vendeur(euse) conseil en magasin »), le stagiaire est capable :

- D'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.
- De participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal et prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Afin de favoriser l'employabilité des stagiaires, cette formation s'attachera à développer les soft skills et les compétences numériques très attendues par les employeurs.

#### **PRE-REQUIS**

Niveau 3 (CAP, BEP,TP) avec si possible une expérience réussie dans le commerce/vente.

Sens de l'accueil et du service.

#### **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Réunion d'information collective
Dossier de candidature
Tests de positionnement
Entretien individuel de recrutement

# **MODALITES PEDAGOGIQUES**

Durée aménagée en fonction des besoins du stagiaire

Cours du jour

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FAD), accompagnement personnalisé.

#### **CONTENUS**

# CCP 1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchandises
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#### CCP 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi des vente
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

# Compétences transversales

- Anglais professionnel
- Communication
- Transition écologique et sensibilisation à la RSE
- Préparation à une certification numérique
- Techniques de recherche d'emploi et de stage
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service







- Prévention des risques professionnels liés à l'activité
- Préparation au dossier professionnel

# **MODALITES DE VALIDATION**

- Attestation d'acquis
- titre professionnel niveau : 4

# **SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES**

Emplois de vendeurs et de conseillers de vente.

La spécialisation en habillement et/ou chaussures permet de travailler dans le prêt-àporter.

# DUREE DE LA FORMATION: 595 heures + 280 heures en entreprise.

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# **SESSIONS**

GRETA Val-de-Marne Lycée Robert SCHUMAN - 94220 Charenton le Pont
Du 08/01/2025 au 09/07/2025 01 45 16 19 19 - greta94.schuman@ac-creteil.fr

GRETA Val-de-Marne Lycée Robert SCHUMAN - 94220 Charenton le Pont

Du 06/01/2026 au 10/07/2026 01 45 16 19 19 - greta94.schuman@ac-creteil.fr





#### TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYE COMMERCIAL EN ALTERNANCE

# **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **OBJECTIFS**

Permettre la maitrise des compétences nécessaires à l'exercice du métier d'employé commercial en magasin et d'obtenir la certification correspondante.

#### **PRE-REQUIS**

Expérience dans le secteur de la vente, du commerce souhaitée Compétences de base en français et mathématiques Avoir de bonnes capacités relationnelles et d'organisation

#### **MODALITES DE RECRUTEMENT**

Réunion d'information collective Dossier de candidature Tests de positionnement Entretien individuel

#### **MODALITES PEDAGOGIQUES**

Durée aménagée en fonction des besoins du stagiaire Cours du jour

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FAD), accompagnement personnalisé.

# **CONTENUS**

# Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal (CCP1)

- 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

# Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal (CCP2)

- 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

# **MODALITES DE VALIDATION**

- Attestation d'acquis
- titre professionnel niveau : 3
- Accessible par blocs de compétences.

# SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Possibilité de candidater pour entrer en formation certifiante de niveau 4 (vendeur conseil en magasin) ou de préparer un retour à l'emploi durable en tant qu'employé commercial en magasin notamment bio.



Liberté Égalité Fraternité



# DUREE DE LA FORMATION : 455 heures + 280 heures en entreprise.

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

# SESSIONS

 GRETA Val-de-Marne
 Lycée Paul BERT - 94700 Maisons Alfort

 Du 01/10/2025 au 17/06/2026
 01 45 16 19 19 - greta94.bert@ac-creteil.fr

Fiche générée le : 05/07/2025 Do