



SIGMA FORMATION

présente

TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE EMPLOYE DE VENTE POLYVALENT EN MAGASIN

EN ALTERNANCE

RNCP 38 525 Validité 21/12/2023 - 21-12-2026 - Certificateur CAFA Formation
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38525/>



LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le participant sera en capacité de :

- Organiser et valoriser l'espace de vente pour optimiser la présentation des produits.
- Gérer les stocks de marchandises en assurant leur suivi, leur rotation et leur réassort.
- Construire une relation commerciale de qualité et développer une expérience client positive.
- Mettre en œuvre des actions pour dynamiser les ventes et contribuer au développement du chiffre d'affaires.



LE PUBLIC & LES PRÉREQUIS

La formation est accessible aux **16-25 ans en contrat d'apprentissage**, aux **16-29 ans en contrat de professionnalisation**, aux demandeurs d'emploi de 26 ans et plus, aux bénéficiaires de minima sociaux, et aux **salariés dans le cadre de la Pro-A ou d'une POEI**.

Prérequis : L'accès à la préparation au titre « Employé de vente polyvalent en magasin » est ouvert de plein droit à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant au moins d'un niveau 3. Pour les niveaux en dessous du niveau 3, l'accès se fait après étude de la candidature avec une forte motivation pour les techniques de vente en magasin.

Un parcours sur mesure : Les candidats disposant d'acquis partiels pourront bénéficier d'une dispense de certains modules, avec une formation adaptée à leur expérience.



LE CONTENU DE LA FORMATION

BLOC N°1 : Aménager des rayons et linéaires au sein d'un magasin

BLOC N°2 : Construire une relation commerciale et une expérience client au sein d'un magasin

BLOC N°3 : Gérer des stocks de marchandises au sein d'un magasin

BLOC N°4 : Gérer et développer les ventes d'un magasin



LES DATES & LA DURÉE DE FORMATION

Parcours d'une durée indicative : minimum **404h** pour **12 mois** modulable en fonction des besoins de l'entreprise :

1 jour en centre de formation, 4 jours en entreprise

Parcours adapté _ Possibilité de réduction en fonction de l'expérience et des compétences à l'entrée en formation.

Date : Démarrage **1^{er} novembre 2025 au 30 octobre 2026**
Entrées et sorties permanentes à dates fixes

Délai d'accès : un délai de 3 à 10 jours est nécessaire avant la validation.



LE TARIF

Une prise en charge est possible en fonction du statut de l'apprenant : salarié, ou alternance ou demandeur d'emploi. Demandez un devis et bénéficiez d'un accompagnement dans vos démarches.

“ LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est modularisée et individualisée, intégrant des cas concrets, des mises en situation et un apport méthodologique pour favoriser l'apprentissage.

ALTERNANCE HEBDOMADAIRE

- 1 jour en centre de formation,
- 4 jours en entreprise pour une immersion progressive et efficace.

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Supports pédagogiques innovants - gamification...
- Supports pédagogiques classiques - Ressources pédagogiques, vidéo projecteurs...
- Plateau technique - Reproduisant l'équipement et l'environnement professionnelle.
- Méthodes actives - Mises en situation et travaux en groupe / en sous-groupe.

 Dans une démarche qualité, nous valorisons les gestes répondant aux enjeux climatiques.

LES ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

Coordinateurs et formateurs, sont spécialisées dans la formation d'adultes et possèdent les qualifications, les expériences professionnelles dans le domaine de la formation.

LES ÉVALUATIONS & VALIDATIONS

Evaluations tout au long de la formation (tests, quizz, examens blancs...)

Grilles de positionnement et de progression de l'apprenant sur 3 phases.

Les modalités d'examens :

1. Mise en situation réelle (épreuves en magasin)
2. Tests de contrôle des connaissances (questionnaires)
3. Validation des blocs de compétences (sketchs de vente)

LA VALIDATION PAR BLOC

Le titre professionnel peut être obtenu progressivement grâce à une validation par bloc de compétences. Chaque bloc validé reste acquis et peut être complété ultérieurement pour obtenir le diplôme complet dans un délai de 5 ans.

LES PASSERELLES

Poursuite d'études

Après l'obtention du titre professionnel niveau 4 (niveau Bac), il est possible de poursuivre ses études notamment dans les spécialités suivantes :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Gestion de la PME (pour une orientation gestion/administration)

LES DÉBOUCHES

- Employé de vente polyvalent ou employé de rayon
- Vendeur en commerce de proximité (boulangerie, snacking, épicerie, boutique...)
- Vendeur en grande surface (GMS)
- Employé libre-service ou Conseiller de vente
- Caissier ou hôte de caisse
- Préparateur de commandes (click & collect, drive)
- Employé polyvalent en restauration rapide ou service à emporter

LE NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 places par groupe

CONTACT & LIEU

Sophie PFEFFER

Formatrice Métier

sophie.pfeffer@sigma-formation.fr

04 98 12 50 90



220 Av des Narcisses Quar font Mourier,
83 310 Cogolin

L'ACCESSIBILITÉ

Accessibilité aux PSH : Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. Pour plus d'informations, cliquez 