



RNCP 38525 - date d'échéance de l'enregistrement : 21.12.2026  
CAFA Formation

## Programme de la formation

Le Titre Professionnel Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin se prépare en **12 mois** et comprend **4 modules** d'enseignements professionnels liés aux objectifs de la formation et **un module complémentaire** certifiant en **HACCP** (Règles d'hygiène dans la restauration et les commerces alimentaires).

## Objectifs pédagogiques

- Aménager des rayons et linéaires au sein d'un magasin,
- Gérer des stocks de marchandises au sein d'un magasin,
- Construire une relation commerciale et une expérience client au sein d'un magasin,
- Gérer et développer les ventes d'un magasin.

## Alternance

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

## Modalités et délai d'accès

### Modalités

- Réunion d'information collective
- Test de positionnement
- Entretien individuel et/ou collectif
- Immersion en entreprise
- Dossier d'inscription

### Délai d'accès

Entrée possible tout au long de l'année.  
Contactez-nous au 09.81.46.45.86 pour connaître nos dates d'entrée en formation.

# TITRE PROFESSIONNEL Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin

Niveau 4

PRÉSENTIEL - DISTANCIEL

### Durée

12 mois - 414 heures de cours

### Rythme de l'alternance

1 jour de cours par semaine, le reste du temps en entreprise.

### Pré-requis

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.

### Financement

- Formation financée et rémunérée.
- Formation éligible au CPF.

### Modalités d'évaluation

- Mise en situation réelle (épreuves en magasin)
- Tests de contrôle des connaissances
- Validation des blocs de compétences (sketchs de vente) devant un jury

Vous souhaitez intégrer cette formation ? Envoyez votre CV à  
[recrutement@formavenir-et-recrutement.com](mailto:recrutement@formavenir-et-recrutement.com)



## Programme de la formation

### Module 1 - Aménager des rayons et linéaires au sein d'un magasin

- Installation des produits dans les rayons, les linéaires et les espaces de vente,
- Gestion de la disponibilité et de l'état des produits dans le rayon,
- Affichage des réglementations et étiquetage des prix dans la surface de vente.

### Module 2 - Gérer des stocks de marchandises au sein d'un magasin

- Réception et entreposage des produits au sein d'un magasin,
- Participation à la démarche d'approvisionnement et de réapprovisionnement du magasin.

### Module 3 - Construire une relation commerciale et une expérience client au sein d'un magasin

- Accueil du client,
- Accompagnement du client dans son acte d'achat au sein du magasin.

### Module 4 - Gérer et développer les ventes d'un magasin

- Gestion commerciale et financière des ventes effectuées sur la surface de vente ou dans le magasin,
- Animation promotionnelle et commerciale au sein de la surface de vente ou du magasin,
- Prise en charge du click-and-collect d'une commande en ligne ou d'un drive.

### Module complémentaire : L'HACCP

- Comprendre l'importance de l'hygiène au sein de l'entreprise ou de l'établissement,
- Intégrer des pratiques adaptées en termes d'hygiène alimentaire,
- Savoir appréhender les risques et les dangers en termes d'hygiène alimentaire,
- S'approprier la réglementation d'hygiène et les principes HACCP,
- Utiliser à bon escient les procédures de nettoyage et de désinfection,
- Appliquer au quotidien les procédures d'hygiène et de prévention.



Formavenir et Recrutement s'engage à favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap dans nos programmes de formation en alternance.

## Perspectives et débouchés

### Type d'emplois accessibles

- Employé(e) de vente polyvalent(e)
- Employé(e) de commerce
- Conseiller(ère) de vente
- Préparateur(rice) vente à emporter

### Poursuite d'études

Ce Titre Professionnel a pour objectif l'insertion professionnelle mais une poursuite d'études est envisageable.

### Exemples de formations :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociateur et Digitalisation de la Relation Client

### proposées par Formavenir et Recrutement :

- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

## Accessibilité PSH

### Pour les personnes en situation de handicap :

- Un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leurs parcours.

Pour les informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, merci de contacter notre référente TH :

**Marie-Line Kubka - 0662294434**

**[marie-linek@formavenir-et-recrutement.com](mailto:marie-linek@formavenir-et-recrutement.com)**

## Modalités pédagogiques

- Face à face pédagogique (présentiel ou distanciel)
- Pratiques professionnelles
- Intervention de professionnels
- Mise à disposition d'outils informatiques

### Une question ?

Contactez-nous



Retrouvez toutes nos formations sur  
**[formavenir-et-recrutement.fr](http://formavenir-et-recrutement.fr)**

