



VIP SCHOOL

LE TALENT N'A PAS DE LIMITE

DEPUIS 2012

RNCP 37099 - Employé Commercial

NIVEAU : BEP/CAP

Mise à jour le 03/24



Développez votre Talent avec La Vip School



Notre Histoire

Créé en 2012, la VIP SCHOOL, école tremplin, accompagne les entreprises dans leurs besoins de formations continues et de recrutements ; en leur proposant de nouveaux talents par le biais de l'Alternance. Les domaines professionnels dans lesquels nous accompagnons nos partenaires sont divers : Immobilier, Commercial, Marketing, Restauration etc

EXCELLENCE,
SÉRIEUX,
RÉACTIVITÉ



Une Formule inédite ! "WIN/WIN/WIN"

ZERO PAPERASSE : Au service de nos entreprises partenaires et de nos étudiants, notre service RH s'occupe des demandes de **financement du coût de la formation** et des **subventions d'aide à l'apprentissage** qui **allège fortement le coût de l'Alternant**.



LA VIP School en Chiffres :

La VIP School



300 Étudiants/an



2 Écoles



36 Certifications RNCP



150 formateurs



200 Partenaires

Nos 2 Écoles



PARIS

20/26 Boulevard
du Parc 92200
Neuilly-sur-Seine
01 89 27 26 26



TOULON

1110 Chemin des
Plantades
83130 La Garde
04 23 16 83 83



Détails de la Formation :

Titre RNCP : 37099

Nombre d'Heures : 400 heures/an sur 2 ans

Lieu de la formation : Neuilly sur Seine 92200 / La Garde 83130

Formation Hybride : Présentiel / Distanciel / E-Learning

Coût de la Formation : 5 065 € hors taxe / an

Coût à l'heure : 12.66 € hors taxe

Responsable pédagogique : Orlane CORBANI / Myriam REGRAGUI

Contact : 01 89 27 26 26 – contact@vipschool.fr

Conditions d'admission à la Formation :

Diplôme : Pas de diplôme nécessaire

Procédure : Entretien de sélection ainsi qu'un Test d'admission

Passerelles possibles :

Voir Fiche RNCP : [Cliquez sur le lien](#)

Taux d'obtention au certificat préparé :

Le taux d'obtention à l'examen sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

Devenez un professionnel du commerce avec le titre professionnel d'Employé commercial

La formation d'Employé Commercial, certifiée par le RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles), est spécialement conçue pour vous transformer en un expert de la gestion commerciale et de la relation client. Ce programme approfondi vous prépare à maîtriser les compétences clés nécessaires pour exceller dans un environnement commercial moderne et omnicanal. Découvrez les outils et compétences indispensables pour prospérer dans le secteur du commerce.

Objectifs Pédagogiques de la Formation :

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Approvisionner l'unité marchande de manière efficace.
- Assurer une présentation marchande attrayante des produits.
- Contribuer activement à la gestion et à l'optimisation des stocks.
- Traiter les commandes de produits des clients avec professionnalisme.

Certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion



Bloc de compétences I

RNCP37099BC01 - Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Approvisionner l'unité marchande</p> <p>Assurer la présentation marchande des produits</p> <p>Contribuer à la gestion et optimiser les stocks</p> <p>Traiter les commandes de produits de clients</p>	<p>Mise en situation professionnelle : 01 h 15 min</p> <p>En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :</p> <ul style="list-style-type: none">- alimentaire ;- équipement de la personne ;- équipement de la maison. <p>Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.</p> <p>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.</p> <p>La mise en situation comporte deux parties :</p> <p>1. Pendant 45 minutes, le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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. <p>2. Le jury questionne le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none">• pendant 10 minutes sur son travail relatif au contrôle d'une livraison et au signalement d'éventuelles anomalies ;• pendant 10 minutes sur son travail relatif à la mise à jour des stocks réels et à l'ajustement de commande ;• pendant 10 minutes sur son travail relatif au traitement d'une commande d'un client dans le cadre d'un parcours d'achat omnicanal. <p>Le jury s'appuie sur un guide de questionnement.</p> <p>Questionnement à partir de production(s) : 00 h 30 min</p> <p>En amont de la session d'examen, le candidat conçoit un diaporama.</p> <p>Pendant 15 minutes, le candidat présente son diaporama.</p> <p>Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat au sujet de son diaporama.</p> <p>Le jury s'appuie sur un guide de questionnement.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 45 min</p>



Bloc de compétences 2

RNCP37099BC02 - Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>Accueillir, renseigner et servir les clients</p> <p>Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat</p> <p>Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service</p>	<p>Mise en situation professionnelle : 00 h 55 min</p> <p>En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :</p> <ul style="list-style-type: none">- alimentaire ;- équipement de la personne ;- équipement de la maison. <p>Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.</p> <p>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.</p> <p>La mise en situation comporte trois parties :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pendant 20 minutes, le candidat :<ul style="list-style-type: none">• prend connaissance des dispositifs d'aide à l'achat ;• analyse une situation d'encaissement décrite dans le cadre d'un scénario, propose des actions correctives en complétant la maquette correspondante.2. Le jury questionne le candidat sur :<ul style="list-style-type: none">• 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.<ul style="list-style-type: none">• 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. <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 00 h 55 min</p>



Compétences Transversales :

La formation d'Employé Commercial ne se limite pas à l'acquisition de compétences techniques spécifiques au domaine commercial ; elle englobe également des compétences transversales essentielles, qui renforcent l'employabilité des diplômés dans une variété de contextes professionnels. Ces compétences transversales incluent :

- **Communication Efficace** : Capacité à communiquer clairement et efficacement avec les clients et au sein de l'équipe, assurant une expérience client positive et un environnement de travail harmonieux.
- **Travail d'Équipe** : Compétence à collaborer avec les collègues et à contribuer à la réalisation des objectifs communs, favorisant un esprit d'équipe solide et une efficacité accrue.
- **Gestion du Temps** : Aptitude à organiser son temps et ses priorités de manière efficace, permettant de répondre aux diverses demandes dans un environnement commercial dynamique.
- **Résolution de Problèmes** : Capacité à identifier rapidement les problèmes et à proposer des solutions pratiques, contribuant à la continuité et à l'efficacité des opérations commerciales.
- **Orientation Client** : Engagement à comprendre et à répondre aux besoins des clients, en visant constamment à améliorer leur satisfaction et à fidéliser la clientèle.
- **Adaptabilité** : Flexibilité pour s'adapter aux changements et aux différentes situations pouvant survenir dans un contexte commercial, avec une capacité à apprendre et à évoluer continuellement.
- **Compétence Numérique** : Maîtrise des outils numériques essentiels pour la gestion des commandes en ligne, la communication avec les clients, et l'optimisation de la présentation des produits.



Débouchés Professionnels :

Le titre d'Employé Commercial est reconnu pour sa pertinence et son application pratique dans le monde du commerce. Il ouvre donc la voie à une diversité d'opportunités professionnelles dans plusieurs secteurs. Les compétences acquises durant cette formation permettent aux diplômés de s'insérer efficacement dans le marché du travail et de tenir des rôles essentiels au sein des entreprises. Voici quelques-unes des principales opportunités professionnelles pour les titulaires de ce titre :

- **Employé Commercial en Magasin** : Spécialiste de la mise en rayon et de l'accueil client, capable d'optimiser l'expérience d'achat en magasin.
- **Gestionnaire de Stocks** : Responsable de la gestion efficace des stocks, assurant une disponibilité constante des produits pour répondre aux besoins des clients.
- **Conseiller de Vente** : Offre des conseils personnalisés aux clients, en se basant sur une connaissance approfondie des produits et services proposés.
- **Responsable de Caisse** : Gère les transactions financières et supervise les opérations de caisse, contribuant à l'efficacité et à la sécurité des processus de paiement.
- **Assistant de Gestion en Unité Commerciale** : Soutient la gestion opérationnelle de l'unité commerciale, en participant à l'analyse des performances et à la mise en œuvre des actions commerciales.



Options de Poursuite d'Études

L'obtention du titre d'Employé Commercial ouvre non seulement des portes vers de nombreuses opportunités professionnelles mais offre également des perspectives intéressantes pour ceux désirant approfondir leurs connaissances ou se spécialiser davantage. Voici quelques parcours envisageables pour enrichir votre profil professionnel :

- **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** : Ce BTS prépare à prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, une compétence clé pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes de management dans le secteur du commerce.
- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** : Idéal pour ceux qui veulent se spécialiser dans la vente et la relation client à l'ère du numérique, ce BTS met l'accent sur les compétences en négociation et en gestion de la relation client à travers les canaux digitaux.
- **Licence Professionnelle Commerce et Distribution** : Cette licence propose une spécialisation dans le domaine du commerce et de la distribution, offrant une compréhension approfondie des enjeux actuels du secteur et préparant à des postes à responsabilité.
- **Licence Professionnelle Management et Gestion des Organisations** : Ce cursus offre des compétences en gestion et en management applicables à une variété de contextes organisationnels, idéal pour ceux qui envisagent de prendre des fonctions de gestion ou de direction dans le futur.
- **Licence Professionnelle Marketing et Communication** : Pour ceux qui s'intéressent au marketing et à la communication, cette licence fournit les outils et les connaissances nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies de communication efficaces dans le commerce.



Méthodes Pédagogiques :

Notre approche pédagogique combine théorie et pratique, avec :

- Des managers, experts comptables, et juristes comme formateurs, apportant une expertise réelle et applicable.
- Des mises en situation professionnelle pour tester et affiner vos compétences en conditions réelles.
- Un suivi personnalisé pour assurer votre progression et répondre à vos besoins spécifiques.

Validation et Certification :

Le programme est composé **de deux blocs de compétences** dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés. Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Une mise en situation professionnelle ou la présentation d'un projet réalisé, complétée par un entretien technique.

Un dossier de pratiques professionnelles pour démontrer votre maîtrise des compétences acquises.

La possibilité d'obtenir des certificats de compétences professionnelles (CCP) pour une reconnaissance modulaire de votre parcours.



L'ADMISSION



1
ENTRETIEN
TÉLÉPHONIQUE



2
RÉUNION
D'INFORMATION



3
QUESTIONNAIRE
D'ENTRÉE



4
ENTRETIEN
AVEC LES
ENTREPRISES

