



# TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYÉ COMMERCIAL

à Le Blanc du 04/06/2025 au 18/11/2025

Financé par  RÉGION  
CENTRE  
VAL DE LOIRE



Formation continue

Le Mans

Tél : 02 46 08 23 08

Mail : [contact.aformac.berry@osengo.fr](mailto:contact.aformac.berry@osengo.fr)

Mail contact: [g.guenette@osengo.fr](mailto:g.guenette@osengo.fr)

## CONDITIONS D'ADMISSION

### Pré-requis :

16 ans minimum, Inscription à France Travail recommandée, Fin de scolarité obligatoire, Expérience de 15 jours dans le métier visé, Maîtrise du socle de connaissances et compétences professionnelles CLEA, Avoir le niveau recommandé pour les 12 compétences du référentiel RECTEC pour "se former au métier de" de niveau 3 Capacité de travailler en station debout ou assise prolongée, dans des espaces de froid, porter des charges Aptitude à la communication, dynamisme et disponibilité Projet de formation validé par un CEP est souhaitable Base de l'outil informatique (pack office)

### Niveau de sortie :

Niveau 3 (CAP, BEP)

## Contenu et programme

### Objectifs :

Acquérir & développer les compétences techniques à l'exercice du métier d'employé commercial en magasin afin de permettre l'accès direct à l'emploi: "Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal" & "Accueillir les clients & répondre à leur

demande dans un environnement omnicanale" du RE. Acquérir les compétences spécifiques répondant aux besoins des employeurs et à l'évolution des métiers (ex:spé vente produits bio) Développer et consolider les compétences transversales nécessaires à l'exercice du métier. Chaque évaluation formative s'attache à évaluer les compétences techniques et transversales simultanément.Ex:les compétences 1, 2 & 4 du pôle organisationnel & 5 du pôle réflexif-actionnel du RECTEC sont évaluées lors du module PCM2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal. Identifier les compétences acquises en formation, transférables sur d'autres métiers pour permettre une évolution-mobilité professionnelle ou une adaptation au marché du travail. Mobiliser les compétences techniques acquises et adopter un comportement adéquat dans un environnement professionnel réel. La confrontation fréquente avec l'entreprise tant par les immersions, l'AFEST, les visites, les interventions permet une compréhension et l'acquisition d'un comportement professionnel indispensable pour accéder à l'emploi dans la vente. Se préparer à l'examen et obtenir une certification reconnue par les employeurs pour sécuriser son parcours Elaborer une stratégie de recherche d'emploi, en formalisant un plan d'actions individualisé qui intègre une chronologie précise. Le PAI est co élaboré par le stagiaire et le référent de parcours en fin de formation. Il est adapté aux souhaits du stagiaire, à ses capacités et possibilités (mobilité, disponibilité...).

### **Programme :**

Success Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS1 - Accueillir, intégrer et positionner (14h) - Objectifs : Identifier les interlocuteurs au sein de l'OF, Constituer son dossier de rémunération de formation, Se présenter et s'intégrer au groupe, Connaître les modalités pédagogiques de la formation et de la session de titre, Établir son Protocole Individuel de Formation. S1 : Accueillir et intégrer - 7h S2 : Positionner - 7h 28h d'activités multimodales sur le Parcours Compétences Métier et Transversales sont réalisées pour établir le positionnement sur la première semaine de formation(cf cadre de réponse) - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS2 - S'outiller aux techniques de recherche d'emploi et accompagnement (14h) - Objectifs : Identifier les entreprises employeuses sur zone d'emploi Actualiser e-portfolio et outils recherche d'emploi Utiliser le Web 2.0 pour organiser ses activités et communiquer avec ses pairs Maîtriser la gestion de son planning Passer des entretiens d'embauche Trouver un emploi Contenu : S1 Identifier et élargir son réseau professionnel 2h S2:S'outiller dans sa recherche d'emploi 2h S3 Créer son profil compétence et CV 3h S4 Se préparer à un entretien d'embauche 2h S5 Participer aux manifestations en lien avec l'emploi 2h S6 Être coaché dans sa recherche d'emploi - 3h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS3 - Se certifier en tant que Sauveteur Secouriste du Travail (14h - Objectif : Se certifier en tant que Sauveteur Secouriste du Travail S1 : Connaître les notions de prévention et de rôle du sauveteur secouriste - 2h S2 : Réaliser une protection adaptée - 2h S3 : Examiner la victime- 3 h S4 : Alerter ou faire alerter - 3h S5 : Secourir - 4h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS4 - Se préparer au passage du titre (14h) - Objectifs : S'évaluer et réguler ses apprentissages, Préparer son dossier professionnel et ses annexes pour le passage devant le jury, S'entraîner dans les conditions du passage du titre, Passer son épreuve de certification en gérant son stress. S1 : Mettre en oeuvre une analyse réflexive des résultats aux évaluations formatives - 3h S2 : Rédiger le DP et ses annexes en accompagnement - 4h S3 : Gérer son stress - 1h S4 : Tester ses compétences en épreuve blanche de certification - 3h S5 : Se certifier au titre professionnel - 3h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS5 - Évaluer et réguler (7h).

### **Durée en centre :**

**Durée en entreprise :**

280

## Informations pratiques

**Organisme responsable :**

[OSENCO](#) - Le Mans

**Publics :**

- Demandeur d'emploi - 8 places

**Financement :**

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

**Contact :**

GUENETTE Gilles 02 46 08 23 08

Numéro de session : 617169S / Référence GIP : 2585283F / Numéro de marché : 251PM0084A-1-68583

Mise à jour le 18/04/2025