



77% de **satisfaction** pour la formation

*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

91% de **réussite** à la certification professionnelle

*Pour les apprenants ayant répondu sur l'année 2024

TITRE PROFESSIONNEL RNCP niveau 3

EMPLOYÉ COMMERCIAL

Métiers :

- Employé commercial
- Employé de rayon non alimentaire
- Employé commercial caisse et services
- Employé en approvisionnement de rayon
- Employé polyvalent/qualifié de libre-service
- Employé de commerce drive
- Équipier de commerce/polyvalent/magasin

Cette formation proposée par l'IBEP Formation répond avant tout à une demande des professionnels. Elle permet d'obtenir une véritable compétence professionnelle.

Points forts :

- **Formation gratuite et diplômante** (titre pro niveau CAP)
- **Accessible dès 16 ans, en alternance** (1 à 2 jours/semaine en centre)
- **Mix présentiel/distanciel** pour plus de flexibilité
- Objectif : **emploi rapide** dans la grande distribution, le drive, le commerce de proximité...
- **Accompagnement personnalisé** tout au long de la formation
- **Débouchés variés + évolutions possibles** vers des postes de vente ou de management

Durée et Modalités

- **Durée totale** : 469 heures
- **Modalités** : 50 à 75 % de la formation est en présentiel et 25 à 50 % est en distanciel. Alternance centre / entreprise (1 à 2 jours en centre)
- **Dates de rentrée et Campus** :
 - ♦ IBEP Brest : 27/08 au 02/09/2025

Public et prérequis

- **Public visé** : Individus de 16 à 29 ans révolus. Au-delà de 29 ans révolus :
 - ♦ apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu
 - ♦ salariés ayant une reconnaissance handicap (RQTH)
- **Prérequis** : niveau fin de collège en français et en mathématiques
- **Accessibilité PSH** : Nos centres sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre centre pour échanger avec notre référent handicap sur les aménagements et/ou compensations possibles.

Infos et inscriptions

En savoir plus ? Contactez-nous :

-  Conseillère en formation :
Delphine Marchandeu
-  dmarchandeu@ibepformation.fr
-  06 30 09 94 39

CAMPUS DE BREST

Adresse postale :
7 Rue de Vendée, 29200 BREST

-  ibep.brest@ibepformation.fr
-  02 98 42 66 30



Scanner ce QR
Code pour accéder à
notre site internet !

Tarif et financement

- **Tarif** : Nous consulter
- **Formation éligible CPF / OPCO / Pôle Emploi / Région**
- **Accompagnement IBEP sur les démarches administratives**

ibep formation 

L'IBEP est un organisme de formation engagé pour l'inclusion et l'insertion professionnelle.

Présent sur l'ensemble du territoire breton, il propose depuis plus de 40 ans des parcours accessibles à tous, du CAP au Bac+5.

7 campus IBEP en Bretagne. *Brest, Lorient, Piguier Lorient, Morlaix, Quimper, Rennes, Vannes*

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Se former à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier d'**Employé Commercial**.

- **Accéder à l'emploi et être opérationnel sur un poste d'Employé.e Commercial.e grâce à l'alternance en entreprise.**
- Se préparer et obtenir le **titre professionnel Employé Commercial**, de *niveau 3*, délivré par le Ministère du Travail, équivalent au **diplôme CAP Vente**.

Cette formation prépare à une insertion directe en emploi. Pour autant, cette formation est une première étape pour une progression vers des titres professionnels **Conseiller.ère de Vente** (Niveau 4, équivalent Bac) puis vers **Manager d'Unité Marchande** (Niveau 5, équivalent Bac+2) Passerelle possible également vers **Pigier Lorient** et les formations de commerce en **Bachelor Commerce** (Niveau 6, équivalent Bac+3) et **MBA Commerce** (Niveau 7, équivalent Bac+5).

Contenu de la formation :

Cours théoriques et pratiques mettant en avant l'acquisition des compétences suivantes :

- **Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande** dans un **environnement omnicanal**.
 1. Approvisionner l'unité marchande
 2. Assurer la présentation marchande des produits
 3. Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
 4. Traiter les commandes de produits de clients
- **Accueillir les clients et répondre à leur demande** dans un **environnement omnicanal**
 1. Accueillir, renseigner et servir les clients
 2. Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
 3. Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

Méthodes pédagogiques et techniques :

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée
- Mises en situations pratiques en plateau technique
- Application réelle lors des périodes de stage

Méthodes pédagogiques techniques :

- Salle de formation équipée
- Plateau technique équipé (rayonnages...)
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Plateforme de formation digitale
- Supports : drive partagé avec les ressources pédagogiques

Suivi et accompagnement :

Un formateur référent accompagne l'alternant tout au long de sa formation.

3 entretiens formateur/alternant sont effectués durant la formation.

Des contacts réguliers sont organisés avec le maître d'apprentissage : **2 appels téléphoniques et une visite en entreprise.**

Évaluation et Certification :

En cours de formation :

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluation des périodes en entreprise avec le maître d'apprentissage

En fin de formation / Session de validation

- Les compétences des candidat.e.s pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un **jury habilité par la DREETS**. Pour cela, les membres du jury s'appuient sur :
 1. Les résultats des Évaluations passées en cours de formation (ECF)
 2. Le dossier Professionnel (DP) du candidat
 3. Les épreuves d'examen détaillées ci-dessous : mise en situation professionnelle / questionnement à partir de production et entretien professionnel.