

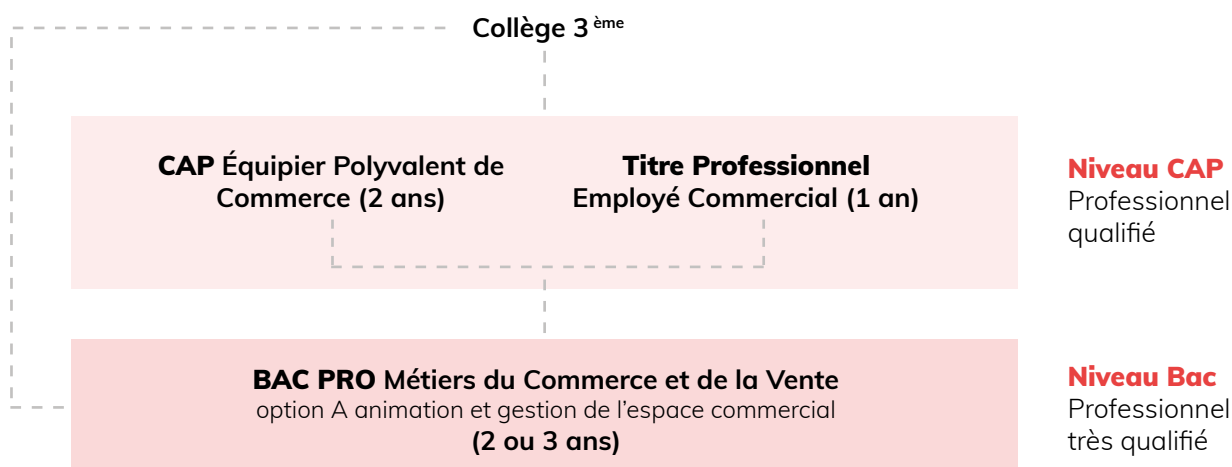


PÔLE COMMERCE & VENTE / FILIÈRE DE FORMATION

COMMERCE & VENTE

- **Les métiers du commerce & de la vente enseignés à CMA Formation Muret :**
employé commercial, équipier de commerce, conseiller commercial.
- **Les + de CMA Formation Muret :**
 - Fort de son expérience dans l'artisanat, CMA Formation Muret offre une large gamme de formations permettant aux apprentis de devenir la vitrine de nos artisans.
 - Des formateurs qui perpétuent avec passion, un savoir-faire respectueux des traditions, afin d'apprendre à nos apprenti(e)s à satisfaire une clientèle soucieuse d'authenticité et d'excellence.
 - CMA Formation Muret permet aux apprenti(e)s de compléter leurs connaissances dans le domaine de l'entrepreneuriat avec la Licence Professionnelle.

LE CYCLE DE FORMATION



CMA FORMATION



MURET

Centre de Formation en Alternance
Chemin de la Pyramide - BP 25 31601 Muret cedex 1
Tél : 05 62 11 60 60 - www.cma-formation-muret.fr



TOULOUSE-CENTRE

Centre de Formation Continue
55 boulevard de l'embouchure - 31200 Toulouse
Tél : 05 61 10 47 73 - www.cm-toulouse.fr

FILIÈRE COMMERCE & VENTE

CAP Équipier Polyvalent de Commerce

Niveau 3 - Équipier de Commerce

CMA FORMATION

LE CYCLE DE FORMATION

Collège 3^{ème}

CAP EPC
(2 ans)



Vous
êtes ici

BAC PRO Commerce & vente
(2 ans)

PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur d'emploi, salarié(e), RQTH.

TARIFS

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, prise en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO, Fonds de formation ou CPF).

Coût horaire hors prise en charge : 14 € TTC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du CAP EPC a accès à de nombreux métiers dans le secteur du commerce et de la vente, en tant qu'employé(e) de commerce multi-spécialités.

Les emplois types sont : hôte/hôtesse de caisse, vendeur/vendeuse en magasins, employé(e) de commerce

Retrouvez le taux d'insertion sur le site France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34947/>

POURSUITE D'ÉTUDES

Après un CAP EPC, l'apprenti(e) peut continuer sur un BAC pro Métiers du Commerce et de la Vente.

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Le titulaire du diplôme « CAP Équipier Polyvalent de Commerce » exerce son activité dans un cadre omnicanal au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services. Son activité consiste à :

- assurer la réception et le suivi des commandes et des colis ;
- suivre l'approvisionnement et mettre en valeur l'unité commerciale ;
- accueillir, informer, conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat.

>> Pré-requis et durée :

En 2 ans : dès la sortie de 3^{ème}

Durée totale : 840h

Nombre d'heures à Muret : 1^{ère} année : 420h | 2^{ème} année : 420h

>> Rythme de l'alternance :

Les apprenti(e)s sont en entreprise 2 semaines sur 3.

>> Contenu de la formation :

Domaine Général

- Français
- Histoire Géographie / EMC (Éducation Morale et Civique)
- Mathématiques
- Sciences physiques
- Anglais
- PSE (Prévention Santé Environnement)
- EPS (Éducation Physique et Sportive)

Domaine Professionnel

- Réalisation d'un portfolio
- Gestion / approvisionnement et stockage
- Techniques commerciales / vente

>> Modalités d'évaluation :

Évaluations au centre de formation, passage de l'examen à l'issue de la formation. Pour la possibilité de valider un ou plusieurs bloc(s) de compétence(s) : se rapprocher du secrétariat pédagogique au 05 62 11 60 60.

>> Modalités d'accès et délai d'accès :

Admission sur dossier et possibilité d'entretien.

Accessible à partir de 3 mois avant et jusqu'à 3 mois après le début de la formation. Rentrée en septembre.

Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 62 11 60 60.

Lieu de la formation

CMA FORMATION MURET

Chemin de la Pyramide - BP 25 31601 Muret Cedex 1

Renseignements formations à CMA Formation Muret

Mail : esm@cm-toulouse.fr - Tél : 05 62 11 60 60





FILIÈRE VENTE

TITRE PROFESSIONNEL Employé Commercial

Niveau 3 - Employé Commercial

CMA FORMATION

LE CYCLE DE FORMATION

Collège 3^{ème}

TP Employé.e
Commercial (1 an)

Vous
êtes ici

BAC PRO Commerce &
vente (2 ans)

PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur d'emploi, salarié(e), RQTH, public en reconversion de plus de 30 ans.

TARIFS

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, prise en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO, Fonds de formation ou CPF).

Coût horaire hors prise en charge : 14 € TTC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du TP Employé Commercial a accès à de nombreux métiers dans le secteur du commerce et de la vente.

Les emplois types sont : employé commercial, employé de libre-service, équipier de commerce, équipier magasin, équipier polyvalent, aide commis.

Retrouvez le taux d'insertion sur le site France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/37099/>

POURSUITE D'ÉTUDES

Après un TP Employé Commercial, l'apprenti peut continuer à CMA Formation Muret avec un BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente puis un BTS.

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Le titulaire du diplôme « TP Employé Commercial » exerce son activité au sein d'une unité commerciale qui distribue des produits et des services.

Son activité consiste à :

- accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente ;
- assurer la présentation marchande des produits dans le magasin ;
- préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon.

>> Pré-requis et durée :

En 1 an : dès la sortie de 3^{ème} ou avant selon conditions (nous contacter)

Durée totale : 420h

>> Rythme de l'alternance :

Les stagiaires ou apprenti(e)s sont en centre de formation 1 semaine sur 3.

>> Contenu de la formation :

Domaine Professionnel

BLOC 1 - Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits et de clients

BLOC 2 - Accueillir les clients et répondre à leur demande

- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

>> Modalités d'évaluation :

Évaluations au centre de formation, passage de l'examen à l'issue de la formation.

Pour la possibilité de valider un ou plusieurs bloc(s) de compétence(s) : se rapprocher du secrétariat pédagogique au 05 62 11 60 60.

>> Modalités d'accès et délai d'accès :

Admission sur dossier et possibilité d'entretien.

Accessible à partir de 3 mois avant et jusqu'à 3 mois après le début de la formation.

Rentrée en septembre.

Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 73.

Lieu de la formation

CMA FORMATION TOULOUSE-CENTRE

55 boulevard de l'embouchure, 31200 Toulouse

Renseignements formations

Mail : formation@cm-toulouse.fr - Tél : 06 49 51 94 15





FILIERE VENTE

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Niveau 4 - Conseiller.e Commercial.e

CMA FORMATION

LE CYCLE DE FORMATION

Collège 3^{ème}

**BAC PRO Commerce
& vente (3 ans)**

**Vous
êtes ici**

PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur(se) d'emploi, salarié(e), RQTH, personne en reconversion professionnelle.

TARIFS

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, prise en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO, Fonds de formation ou CPF).

Coût horaire hors prise en charge : 15 € TTC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

DÉBOUCHÉS

En tant que salarié, le titulaire du diplôme exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client. Son profil polyvalent permet des évolutions de poste.

Les emplois visés sont conseiller(e) de vente, assistant(e) commercial(e), employé(e) de commerce, vendeur(se) spécialisé(e) ou encore télé-conseiller(e).

Retrouvez le taux d'insertion sur le site France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/38399/>

POURSUITE D'ÉTUDES

Après un BAC PRO, l'apprenti(e) peut continuer sur un BTS Management Commercial Opérationnel ou BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

À l'issue de la formation, le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente intervient dans tout type d'unité commerciale : alimentaire ou non-alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits et services correspondant à la demande. Ses activités consistent à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Animer et gérer l'espace commercial
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement d'une relation client durable.

>> Pré-requis et durée :

- En 3 ans : jeune sorti d'une classe de troisième.

Durée totale : 1850h

Nombre d'heures :

1^{ère} année (seconde) : 500h 2^{ème} année (première) : 675h

3^{ème} année (terminale) : 675h

>> Rythme de l'alternance :

- En classe de 2nde, les apprentis sont dans l'entreprise 2 semaines sur 3.
- En classe de 1^{ère} et Terminale, les apprentis sont dans l'entreprise 1 semaine sur 2.

>> Contenu de la formation :

Domaine Général

- Économie-droit
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Français
- Histoire-Géographie
- Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- EPS (Éducation Physique et Sportive)
- PSE (Prévention Santé Environnement)

Domaine Professionnel

- Vente conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

>> Modalités d'évaluation :

Évaluations au centre de formation et en entreprise, passage de l'examen à l'issue de la formation.

Possibilité de valider un ou plusieurs bloc(s) de compétence(s) : appeler le 05 62 11 60 60 pour les modalités.

>> Modalités d'accès et délai d'accès :

Admission sur dossier et possibilité d'entretien. Accessible à partir de 3 mois avant le début de la formation et jusqu'à 3 mois après le début de la formation. Rentrée en septembre.

Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 62 11 60 60.

Lieu de la formation
CMA FORMATION MURET

Chemin de la Pyramide - BP 25 31601 Muret Cedex 1

Renseignements formations

Mail : esm@cm-toulouse.fr - Tél : 05 62 11 60 60

