



Concepteur/trice d'Espace de Vente de Produits de Seconde Main

Lieu de la Formation

Afpar de Saint Paul

RNCP 37099

Diplôme visé

Titre Professionnel de Niveau 3
« EMPLOYE/E COMMERCIAL/E »
du Ministère Chargé de l'Emploi
(date d'effet le 15/12/2022) composé
des 2 Certificats de Compétences
Professionnelles (CCP)

Durée de la formation

5 mois / 840 h

En centre

560 h

En entreprise

280 h



Métier

Le/la «concepteur/trice d'espace de vente de produits de seconde main» est un/e employé/e commercial/e spécialisé/e dans la vente de produits de seconde main qui exerce son activité sous la responsabilité de son hiérarchie, dans le respect des procédures et des consignes. Sa mission consiste à contribuer à l'attractivité de l'unité marchande pour satisfaire la demande des clients en organisant la mise à disposition des produits. Il/elle accueille, analyse les besoins et les attentes du client et répond à leur demande afin de s'assurer de leur satisfaction et renforcer leur fidélisation.

Il/elle participe à la réception des produits, vérifie la conformité de la livraison, stocke et range les produits dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort. Il/elle contribue à la gestion des stocks, aux inventaires et maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables. Il/elle participe à la mise en place d'opérations commerciales et promotionnelles. Il/elle assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il/elle prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il/elle participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Objectifs de la formation

- Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal
- Concevoir un espace de vente de produits de seconde main
- Utiliser les techniques de base de la vente en ligne pour les produits de seconde main
- S'approprier les fondamentaux de la création d'une entreprise

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

Module 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

Module 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

Module 3 : Concevoir un espace de vente de produits de seconde main

Module 4 : Utiliser les techniques de base de la vente en ligne pour les produits de seconde main

Module 5 : S'approprier les fondamentaux de la création d'une entreprise

Modalités de certification

Le stagiaire peut valider le Titre Professionnel (réussite totale) ou un ou plusieurs blocs de compétences (réussite partielle).

Voir la fiche métier sur www.afpar.re

Déroulé de la formation

Intitulé	Durées indicatives	
	Semaines	Heures
Période d'intégration	1	35
Module 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal	4	140
Module 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal	3,6	126
Module 3 : Concevoir un espace de vente de produits de seconde main	3,4	119
Module 4 : Utiliser les techniques de base de la vente en ligne pour les produits de seconde main	1	35
Module 5 : S'approprier les fondamentaux de la création d'une entreprise	1	21
Module 6 : Atelier TRE	1	14
Période en entreprise	8	280
Module de synthèse	1	35
Session d'examen	1	35

Modalités pédagogiques

Le temps de formation se compose de :

- 70 à 80% de pratique professionnelle (mise en situation sur un plateau technique, études de cas, travaux pratiques,...)
- 20 à 30% de théorie/technologie professionnelle
- Période(s) d'application en entreprise.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis en cours de formation,
- Evaluation des périodes d'application en entreprise,
- Evaluation de la satisfaction.

Le public éligible

- Demandeur/se d'emploi à partir de 18 ans,
- Si vous avez une reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé, veuillez contacter le Point Contact.

L'entrée en formation sera possible sous réserve :

- D'un avis médical favorable à l'exercice du métier.
- De répondre aux exigences des prérequis et d'aptitudes pour entrer en formation.

Les prérequis

- Niveau 2nde **ou**
- Niveau CAP/BEP dans les métiers de la vente ou incluant des services à la clientèle (accueil, réparateur électronique, mécanique, menuiserie,...)
- Compétences relationnelles,
- Aisance en communication orale
- Disponibilité en lien avec les métiers de la vente

Les aptitudes requises

- Bonne expression orale
- Capacité d'écoute (de la demande formulée)
- Intérêt pour les chiffres du commerce (formation d'un prix, remise à niveau)
- Disponibilité horaire (liée aux contraintes du commerce)
- Tact dans la relation
- Sens de l'organisation
- Curiosité pour le produit représenté.

Modalités d'accès

1. Inscription :

- a. Sur le site Internet de l'AFPAR : **www.afpar.re**
- b. Dans un des Points Contacts de l'AFPAR,
- c. Auprès de France Travail ou de la Mission Locale.

2. Participation à la réunion d'information collective,
3. Passation de tests psychotechniques pour l'identification des aptitudes et connaissances,
4. Entretien avec un/e psychologue du travail,
5. Décision par une commission de recrutement.

Délai d'accès

- La phase de recrutement débute en moyenne 3 mois avant la date de démarrage de l'action. Les candidats sont convoqués par ordre de la date d'inscription et en fonction de la liste d'attente.

Parcours de formation proposé

- Formation en présentiel : 35h par semaine

Débouchés

- Accès à l'emploi :
 - Employé/e Commercial/e (ROME D1402)
 - Employé/e De Libre-Service
 - Employé/e De Rayon Non Alimentaire
 - Employé/e Commercial/e Caisse et Services
 - Employé/e en Approvisionnement de Rayon
 - Employé/e Polyvalent/e De Libre-Service
 - Employé/e Qualifié/e Libre-Service
 - Equipier/ère De Commerce
 - Equipier/ère De Commerce et Caisse
 - Equipier/ère Magasin
 - Equipier/ère Polyvalent/e
 - Aide commis

Suite de parcours

- Formations complémentaires permettant d'atteindre le niveau 4 :
 - Assistant/e Manager d'Unité Marchande
 - Conseiller/ère De Vente

Financement

- La formation est cofinancée par l'Etat et la Région Réunion

Indicateur

- Nouvelle formation

0 810 800 810

prix d'un appel local

Points contacts AFPAR

Nord 0262 94 72 73 • Est 0262 46 80 43
Ouest 0262 45 38 00 • Sud 0262 96 16 80
www.afpar.re