

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

A la MFR La Louisièrre

EN 3 ANS

Ou BAC PRO en 2 ans - Condition d'accès : Avoir un diplôme égal ou supérieur à un niveau III (CAP)

Option A :
Animation et gestion de l'espace commercial
Option B :
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Un tremplin pour devenir :



- Vendeur/Conseil magasin
- Animateur commercial
- Responsable de rayon

Poursuites d'études possibles :

- BTS MCO NDRC
- Formation CQP ou interne aux entreprises

Examen

- Diplôme d'État de niveau IV délivré par le ministère de l'Éducation Nationale à partir de contrôle continu en cours de formation (CCF) et d'épreuves ponctuelles en fin de formation
- ACP (Attestation de Compétences Professionnelles)
RNCP: N°32208

Conditions d'accès

- Être issu d'une 3ème ou d'un CAP ou d'une seconde
- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Après retour du dossier de candidature, entretien de recrutement

Tarif et conditions générales de vente

Formation par apprentissage gratuite

Frais liés à la vie résidentielle (restauration, hébergement) et de fonctionnement: de 191€ à 212€/mois de septembre à juin selon le niveau

Pré-inscription: 30€ non remboursable en cas d'annulation

Accessibilité Handicap

Bâtiment aux normes d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Accès à la formation: nous consulter pour étudier la faisabilité avec notre référent handicap



Quelques chiffres...

- 95% de réussite à l'examen session juin 2022 (soit 19 jeunes sur 20)
- 90% : taux de persévérance en formation par an
- 16% : taux de rupture des contrats d'apprentissage
- A 6 mois après sortie de formation session 2021:
52% En formation
38% En emploi
10% Autres

Statuts

- ✓ Apprentissage jusqu'à 30 ans
- ✓ Contrat de professionnalisation
- Autres (ex: formation pour adultes...)

Statistiques - Indicateurs nationaux: <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Durée

Rentrée en Septembre

- Seconde: 14 semaines en formation
- Première: 19 semaines en formation
- Terminale: 20 semaines en formation

L'ensemble de la formation doit être suivi

Rythme de l'alternance

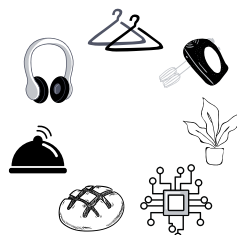
- 1 semaine à la MFR
- 1 à 2 semaines en entreprise

LA FORMATION EN ENTREPRISE



Types d'entreprises d'accueil

Entreprise de distribution des secteurs alimentaires, grande surface spécialisée, magasin traditionnel: prêt-à-porter, boulangerie, sport, multimédia, bricolage...



Objectifs/Compétences développées

- Conseiller, vendre et fidéliser le client
- Approvisionner son rayon
- Connaître son produit et les techniques de vente liées aux spécificités du type de commerce
- Organiser une animation commerciale

LA FORMATION EN MFR



Evaluation théorique et pratique tout au long de la formation

Professionnel

- Technique de vente
- Animation commerciale
- Gestion commerciale
- Informatique
- Economie-droit
- Prévention-santé-environnement

Général

- Français
- Langues vivantes (Anglais-Espagnol)
- Histoire-géographie
- Mathématiques
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

Activités liées à l'alternance

- Préparation de l'étude
- Mise en commun
- Interventions et visites liées aux thèmes
- Entretiens individuels
- Accueil et bilan de semaine



MFR La Louisièrre
25 Rue de Beaurepaire - BP 434
85504 LES HERBIERS Cédex

Contactez-nous !

- ☎ 02 51 91 29 29
- ✉ mfr.cfa.louisierre@mfr.asso.fr
- 🌐 www.cfalouisierre.fr



LA
LOUISIÈRE
COMMERCE
& VENTE

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES