

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A



EN APPRENTISSAGE

4 (Nomenclature Europe) Convention(s) : Code(s) NSF :

<p>Public concerné, nombre,</p>	<p>La formation s'adresse à des élèves sous contrat d'apprentissage ou adultes en formation continue.</p> <p>Accessible aux personnes handicapées.</p>
<p>Prérequis, modalités et délai d'accès</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Niveau 2nde ou CAP minimum ✓ Intérêt pour les métiers de la vente ✓ Entretien de motivation
<p>Présentation générale <i>(problématique, intérêt)</i></p>	<p>Le titulaire du bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente est en charge des produits, de la commande à la réception de la livraison, voire de la production, jusqu'à la vente. Il peut également être amené à animer le point de vente en proposant des animations commerciales, des promotions, des dégustations...</p> <p>Cette formation a pour vocation de développer des compétences en relation clientèle et de services, en communication commerciale.</p>
<p>Objectifs</p>	<p>En entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La connaissance de l'entreprise dans son environnement socio-économique, l'apprentissage des techniques de commercialisation et de vente ; - Le développement des capacités d'autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilités ; - Développer sa connaissance client et les outils de fidélisation... <p>A la Maison Familiale :</p> <p>Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise.</p>
<p>Contenu de la formation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Enseignement général : Français, Histoire / Géographie / Enseignement moral et civique, Mathématiques, Arts appliqués et cultures artistiques, Langues vivantes : Anglais ; Espagnol ; Education physique et sportive. • Enseignement professionnel : Prévention santé environnement, économie-gestion

	<p>Bloc 1 : Conseiller et vendre Bloc 2 : Suivre les ventes Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client Bloc 4 : Animer et gérer l'espace commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Activité alternance (tutorat, études)
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Nous travaillons les thématiques de cours grâce à des plans d'études (études d'un thème en entreprise, mise en commun et confrontation des pratiques, puis construction du cours), TP, reportages, visites d'étude...</p> <p>Chaque apprenti a un tuteur qui lui est attribué, et qui l'aidera dans sa démarche de recherche de contrat, suivra l'évolution en entreprise, ainsi que les divers documents et travaux à fournir pour la formation et/ou le diplôme.</p> <p>De plus, la MFR dispose d'une salle informatique équipée de 25 postes, tous ayant accès à internet.</p>
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<p><i>Animer, gérer, vendre, lire, écrire, comprendre, communiquer</i></p>
<p>Modalité d'acquisition de la certification</p>	<p><u>Acquisition des compétences</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluations individuelles écrites, théoriques et pratiques en cours de formation ; - Evaluation et bilan au cours de la visite en entreprise ; - Bulletins / Relevé de notes ; - Epreuves CCF et terminales de l'examen Bac pro. <p><u>Evaluation de la perception de la formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Accueil ; - Bilan de stage ; - Entretien individuel (tutorat + entretiens parents) ; - Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire et final). <p><u>Examen final : ministère de l'Education Nationale</u></p>
<p>Coût</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Apprentissage : prise en charge des frais de scolarité par l'OPCO
<p>Durée</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Durée à définir selon le positionnement ; ● Parcours complet : Entre 16 et 20 semaines en cours (MFR) par an ; ● Rythme d'alternance répondant et adapté aux exigences des professionnels.

<p>Dates</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dates : De 09/2022 à 07/2025 • Durée : Cours : 1850 heures sur 3 ans • Rythme hebdomadaire : Cours : 5 jours / semaine, soit 38 heures hebdomadaires • Stage : 4 à 5 jours / semaine, soit 35 heures hebdomadaires
<p>Lieu</p>	<p>Maison Familiale Rurale de MORRE Accessible aux personnes en situation de Handicap 11 rue des planches 25 660 MORRE @ : mfr.morre@mfr.asso.fr ou mfrmorre25@gmail.com ☎ 03 81 81 33 14 Site : www.mfrformation.com Accessibilité : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village. - En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon
<p>Responsable de l'action, Contact</p>	<p>Arnaud LAMBERT 03 81 81 33 14 arnaud.lambert@mfr.asso.fr</p>
<p>Formateurs, animateurs et intervenants</p>	<p><u>Formateurs permanents</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - BORDENER Stéphanie : Français, Activité alternance - COLALILLO Céline : Animer/Vendre, EIE, Activité alternance - PIERRE Marine : Arts plastiques, Gérer, Activité alternance - GARDIER Nadia : Maths, Activité alternance - JACQUET Lionel : Histoire, EPS, Activité alternance - JUNG Isabelle : Anglais, Activité alternance - LAMBERT Arnaud : Gérer/Vendre, Activité alternance - NZIENGUI Jean-Fidèle : Informatique, Economie, Droit, Activité alternance - PELLETIER Jean-Baptiste : Mathématiques, Activité alternance - RIOJA Marie-Françoise : PSE, Activité alternance
<p>Suivi de l'action</p>	<p>Modalité de suivi :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Emargement par demi-journée des stagiaires et des formateurs ; ▪ Cahier de texte (numérique accessible sur internet pour les stagiaires et leurs responsables légaux, ainsi que pour les formateurs) ▪ Carnet de liaison individuel complété par le stagiaire, le maître d'apprentissage et le responsable de formation ▪ Attestation de formation

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Enquête post-formation ▪ Entretiens individualisés
<p>Evaluation de l'action</p>	<p>Modalité d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Évaluations écrites et orales ponctuelles ; ▪ Examens blancs écrits et oraux ; ▪ Examen officiel du Bac pro en CCF en cours de 1^{ère} et Tle et en mai/juin en fin de deuxième année. <p>Modalités complémentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une fiche d'évaluation en milieu professionnel chaque semestre ; <p>Bilan semestriel sous la forme d'un questionnaire ;</p>
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>Débouchés professionnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vendeur conseil ; - Adjoint ou responsable de rayon ; - Technico-commercial auprès de structures en amont ou en aval de la filière professionnelle ; - Employé libre-service ; - Employé commercial. <p>Poursuite d'études :</p> <ul style="list-style-type: none"> - BTS NDRC - BTS MCO
<p>Partenaires de la formation</p>	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="text-align: center; margin-right: 20px;"> <p>RÉGION BOURGOGNE FRANÇHE COMTÉ</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">  <p>Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin-left: 20px;">  <p>ministère éducation nationale</p> </div> </div> <p style="text-align: right; margin-top: 20px;">Mise à jour le 05/04/2022</p>