

## MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

### Option A :

- Vendeur conseil
- Conseiller
- Télé-conseiller

### Option B :

- Commercial sédentaire/ ou terrain
- Conseiller relation client à distance

## POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO ou NDRC
- Mention complémentaire
- Formation interne aux enseignants

## FORMATION

Le candidat est formé et évalué à :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir 15 ans à la signature
- Sortir de classe de 3ème
- Maîtriser les savoirs de base (compter, lire et écrire français)
- Ou être titulaire d'un CAP, BEP, BEPA (niveau 3), ou 1ère BAC
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage

## DURÉE

- 14 semaines en seconde
- 19 semaines en première
- 20 semaines en terminale

## RYTHME

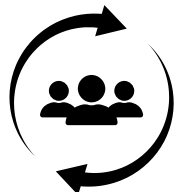
- 1 semaine en formation
- 1 à 2 semaines en entreprise
- 35 heures de cours

## TEMPS EN ENTREPRISE

- 63% du temps

## PRESTATIONS DE SERVICES

- **201,50 € à 237,50 € par mois** selon la classe (hébergement, restauration, séjour à l'étranger)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré inscription de **30 €**



## ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Marketing
- Prévention, Santé et Environnement
- Techniques de vente
- Gestion commerciale
- informatique/Digitalisation
- Économie - Droit
- Accompagnement professionnel et individualisé

## ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français
- Mathématiques
- LV1 : anglais
- LV2 : espagnol
- Histoire - Géographie
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

## Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

### ENTREPRISE D'ACCUEIL

- ✓ Entreprises de distribution des secteurs alimentaires spécialisées : hypermarchés, supermarchés
- ✓ Grandes surfaces spécialisées : bricolage, sport, jouets...
- ✓ Magasins traditionnels : prêt à porter, bijouterie, décoration...
- ✓ Entreprises de distribution ou de services avec clientèle de professionnels ou particuliers



### ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

#### Option A

- ✓ Animer et gérer l'espace de vente
- ✓ Conseiller et vendre
- ✓ Suivre et fidéliser la clientèle

#### Option B

- ✓ Prospecter/développer le portefeuille clients
- ✓ Développer la relation client
- ✓ Vendre
- ✓ Réaliser le suivi des ventes

### RÉMUNÉRATION :

**Salaires minimum mensuel au 01.11.2024**

**Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801,80€, taux horaire : 11,88€**

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1ère année	27% 487€	43% 775€	53% 955€
2ème année	39% 703€	51% 919€	61% 1 099€
3ème année	55% 991€	67% 1 207€	78% 1 405€

### MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Etudes de cas et travaux dirigés.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen ponctuel en fin de cursus de formation selon les modalités définies dans la fiche RNCP.

Contrôle en Cours de Formation (CCF), sur certaines matières.

Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

Date d'enregistrement au RNCP 06/01/2019 et date d'échéance d'enregistrement : 31/12/2028

RNCP N°38399. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

### ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement.

A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation d'handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Freddy JOSSAND) la faisabilité selon le handicap.



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **61.3 %** des anciens élèves sont en formation et **39 %** en situation d'emploi.