

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

Option A :

- Vendeur conseil
- Employé commercial
- Télévendeur

Option B :

- Commercial sédentaire/ ou terrain

POURSUITE D'ÉTUDES

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



LA FORMATION

OBJECTIFS :

L'alternant est formé et évalué à :

- Conseiller et vendre, suivre les ventes, fidéliser la clientèle et développer la relation client,
- Animer et gérer, prospecter et valoriser l'espace commercial

Durée

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

Rythme

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

Conditions d'admission

- Avoir 15 ans à la signature
- Être titulaire d'un CAP, BEP, BEPA (niveau 3), ou 1ère BAC
- Passer un entretien de positionnement
- Avoir un contrat



TEMPS EN ENTREPRISE

- 63% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES

sous réserve de modification

- 201 € à 223 € par mois selon la classe (hébergement, restauration, séjour à l'étranger)

- Pré inscription de 30 € (non remboursable en cas d'annulation)



ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

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



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

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

BAC PROFESSIONNEL

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

L'ENTREPRISE

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



ENTREPRISES D'ACCUEIL

Option A :

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

Option B :

- ✓ Entreprises de distribution ou de services avec clientèle de professionnels ou particuliers



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

Option A :

- ✓ Conseiller et vendre
- ✓ Fidéliser la clientèle
- ✓ Réaliser le suivi des ventes
- ✓ Animer et gérer l'espace des ventes

Option B :

- ✓ Développer la relation client
- ✓ Prospecter/développer le portefeuille clients
- ✓ Vendre
- ✓ Suivre et fidéliser la clientèle



RÉMUNÉRATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.05.2022

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 645,58€ - taux horaire : 10,85 €

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 444 €	43% 707 €	53% 872 €
2 ^{ème} Année	39% 641 €	51% 839 €	61% 1 003 €
3 ^{ème} Année	55% 905 €	67% 1 102 €	78% 1 283 €

Maintien du salaire si CAP réalisé en apprentissage

Une enquête menée sur l'ensemble des promotions révèle que 98% des anciens élèves sont en situation d'emploi ou de formation



METHODES MOBILISEES

Plateforme pédagogique, cours en présentiel et à distance. Etudes de cas et travaux dirigés.



MODALITES D'EVALUATION

Contrôle Continu en Formation (CCF), et épreuves ponctuelles en fin de formation, études de cas, RNCP : N°759 - Certif info : N°20182



ACCESSIBILITE 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 handicapées. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

IFACOM

Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

MFR

CULTIVONS LES RÉUSSITES

**BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE****EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE****PRINCIPES ET CARACTERISTIQUES****Contrat d'apprentissage :**

- Jeunes de moins de 30 ans
- 14 semaines de cours en seconde
- 19 semaines de cours en première
- 20 semaines de cours en terminale
- Début de contrat : dès le **01/07/2022**
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise
- 5 semaines de congés payés par an

DEMARCHES A SUIVRE**DEMANDE D'INFORMATION**

- Contacter l'IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature

**PARTENARIAT**

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche avec des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail

**RENTREE SCOLAIRE**

- Envoi du dossier de rentrée à la famille fin août
- Rentrée scolaire en septembre

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

SIMULATION FINANCIERE



REMUNERATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.05.2022

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) **1 645,58 €**, taux horaire : **10,85 €**

La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

REMUNERATION DE L'APPRENTI

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 444 €	43% 707 €	53% 872 €
2 ^{ème} Année	39% 641 €	51% 839 €	61% 1 003 €
3 ^{ème} Année	55% 905 €	67% 1 102 €	78% 1 283 €

Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)

Pour les entreprises de plus de 10 salariés, s'ajoutent environ 10 % de charges patronales

Aides minimales moins de 10 salariés

- Indemnité compensatrice 1^{ère} année 4 125,00 €
- Indemnité compensatrice 2^{ème} année 2 000,00 €
- Indemnité compensatrice 3^{ème} année 1 200,00 €

Total 7 325,00 €

LE PLANNING DE FORMATION BAC PRO

PLANNING 1ERE ANNEE : BAC PRO

1^{ère} Année - en contrat d'apprentissage

Rythme alternance en SEMAINE

Planning provisoire de 2022-2023

Classe de Seconde

Classe de Première



Semaines en formation à l'IFACOM

Semaines en formation à l'IFACOM



Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C



CULTIVONS LES BÉNÉFICES