

Un diplôme, une expérience, un métier



DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

La formation se déroule sur 3 ans :
Seconde, première et terminale.

L'alternance Ecole/Entreprise c'est :

22 à 32 semaines en entreprise par an

15 à 20 semaines à la MFR selon l'année de formation

STATUT

La MFR de Lesparre Médoc propose deux statuts :

Elève
Apprenti

Eligible aux bourses nationales et/ou Conseil Départemental selon statut

CONTENU (SUR 3 ANS)

En stage :

L'élève a un statut scolaire et réalise des stages non rémunérés dans les structures suivantes OU statut salarié (contrat d'apprentissage)

- Les petits commerces
- Les moyennes surfaces
- Les grandes surfaces
- Les points de vente vins et spiritueux
- Les magasins de sports et loisirs
- Les magasins de petit et gros électroménager
- Les magasins de textile ...

En classe :

Modules généraux :

Français, histoire-géographie, anglais, mathématiques, biologie, physique-chimie, sport, vie sociale et civique, informatique

Les modules professionnels :

Techniques commerciales, relations clients, gestion commerciale de l'espace de vente, techniques d'animation, droit et économie, connaissance des filières

Modalités d'évaluations :

Evaluations en cours de formation
Epreuves finales du baccalauréat

Il participe à la mise en rayon, au facing, au ré-approvisionnement, à l'implantation, à la gestion et l'entretien du rayon, à la réalisation de commandes, la gestion des stocks...

APRÈS LA FORMATION

En cas de non obtention du Bac

Possibilité d'un nouveau passage d'examen* et/ou parcours de formation complémentaire*

*sous conditions

Les métiers :

- Employé libre-service qualifié
- Vendeur conseil en magasin ou en boutique
- Vendeur ou adjoint au manager de rayon dans la grande distribution (possibilité de formation en interne)
- Création d'entreprise

Poursuite des études :

- Titre professionnel Manager d'Univers Marchand
- BTS MCO (Management Commercial opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et digitalisation de la Relation Client)
- BTS Assistant Manager
- BTS Assistant Gestion PMI – PME
- Titre professionnel du commerce

NOS PLUS

Plus de 70 semaines en entreprises sur les 3 années de formation

- Suivi régulier et individualisé des stagiaires
- Des échanges de savoir-faire et d'expérience avec des professionnels de la vente et du commerce
- Un réseau d'entreprises partenaires
- Des mises en application (simulation d'entretien d'embauche, dégustation de produits face à un jury, ...)
- Stage professionnel en Europe pour découvrir d'autres approches du métier (Erasmus+)

INFORMATION & INSCRIPTION

05 56 41 06 79

mfrlesparre@mfr.asso.fr

MFR

CULTIVONS LES RÉUSSITES
— Lesparre Médoc —

L'école de l'*Alter*nance

50%

Formation



50%

Entreprise

STATUT SCOLAIRE

OU

APPRENTISSAGE



MÉTIERS

DU

COMMERCE



DIPLÔME PRÉPARÉ :

Bac Pro TECHNICIEN CONSEIL VENTE
Niveau 4

Ce diplôme est délivré sous contrat avec le
Ministère de l'Agriculture

Formation initiale scolaire alternance
École/Entreprise ou en apprentissage

AIDE FINANCIÈRE :

Bourses Départementales Bourses du
Ministère de l'Agriculture OU financement
si apprenti (e)

CONDITIONS D'ADMISSION :

Classe de 2nde : après une classe de 3ème

Après un CAP : entrée en 1ère

Après une seconde générale : sur dossier
entrée en 2nde ou 1ère

QUALITÉS REQUISES :

Dynamisme, Sens du contact, A l'écoute

TAUX DE REUSSITE

89% en 2022

**Être motivé par les
métiers du Commerce**

TECHNICIEN CONSEIL VENTE

Option alimentaire et boisson

BAC PROFESSIONNEL

OBJECTIFS

- Obtenir un diplôme de niveau 4 en même temps qu'une expérience professionnelle solide
- Acquérir des connaissances et des compétences dans la gestion des produits, l'animation d'un point de vente, les techniques de vente
- Former des vendeurs-conseils à double compétence : maîtrise des techniques générales de la vente et spécialiste de la vente de produits alimentaires
- Favoriser l'insertion dans les métiers du commerce et de la vente

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Préparer et contrôler la vente de produits
- Approvisionner et aménager un rayon
- Conseiller les clients sur les produits
- Application des techniques de vente
- Gestion des stocks
- Gestion des commandes
- Mise en rayon
- Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation
- Communication et travail en équipe
- Réalisation d'opérations spécifiques aux points de vente de produits alimentaires



LA VENTE À PORTÉE DE MAIN !