

BAC PRO COMMERCE

CONDITIONS D'ADMISSION

16 à 25 ans

En 3 ans : Après avoir accompli en totalité une classe de 3^e

En 2 ans : Après avoir accompli en totalité une classe de 2nde ou être titulaire d'un CAP ou d'un diplôme relevant du secteur tertiaire, préparé après la classe de 3^e

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Magasins traditionnels non alimentaires
- Hypermarchés et supermarchés offrant un rôle de vendeur conseil dans un rayon spécifique

OBJECTIFS DE FORMATION

- Animer, organiser l'offre produit
- Participer aux opérations de promotion et d'animation
- Gérer les produits dans l'espace de vente et participer à la gestion de l'unité commerciale
- Vendre et contribuer à la fidélisation de la clientèle

FORMATIONS ALTERNANCE IFAC/ENTREPRISE

3 ans : 1 850 h à l'Ifac

2 ans : 1 400 h à l'Ifac

DÉBOUCHÉS

- Employé(e) commercial
- Conseiller(e) de vente
- Vendeur(se)
- Adjoint(e) au responsable de petites unités commerciales
- Vendeur(se) spécialisé

POURSUITE DES ÉTUDES

En 2 ans : BTS Management des unités commerciales (diplôme niveau III)

En 3 ans : Licence professionnelle Commerce/distribution

option : management et gestion de rayon/Distech



UN NOUVEAU CFA EN SEPTEMBRE 2014

À l'étroit dans ses murs, l'Ifac quittera Lambézellec à la rentrée de septembre 2014 pour un site plus moderne, innovant et attractif : le Campus des métiers. Situé 465 rue de Kerlaurent à Guipavas, il offrira un cadre exceptionnel à plus de 2 000 apprentis et stagiaires.

norwestdesign.fr - Crédit photo : Fotolia, Valua Vitraly, Janvier 2014.

COMMERCE

L'apprentissage :
► un métier, un emploi



CAP EMPLOYÉ DE VENTE
SPÉCIALISÉ PRODUITS ALIMENTAIRES

CAP EMPLOYÉ DE COMMERCE
MULTI-SPECIALITÉS

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL
(NIVEAU BAC)

BAC PRO COMMERCE

**MERCREDIS
DE L'APPRENTISSAGE**

l'Ifac vous accueille pour vous informer sur les principes de l'apprentissage, les métiers pour les jeunes de 16 à 25 ans et les formations dispensées par le CFA. Visite des ateliers. À 14h30 de mars à juin (hors vacances scolaires).

+ d'infos :
02 29 00 60 60
du lundi au vendredi,
de 13h30 à 17h30



www.ifac-brest.fr

Ifac : 11, rue Yves Giloux - BP 32343 - 29223 Brest Cedex 2
02 29 00 60 60 — Courriel : ifac@cci-brest.fr

▲ À partir de septembre 2014 : 465 rue de Kerlaurent, 29490 Guipavas

**CAMPUS
DES MÉTIERS**

Ifac
CCI BREST

L'IFAC EST CONVENTIONNÉ PAR LA RÉGION BRETAGNE



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ PRODUITS ALIMENTAIRES

CONDITIONS D'ADMISSION

16 à 25 ans
Niveau scolaire souhaité : 3^e

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Magasins de proximité sédentaires ou non sédentaires
- Vente de contact, vente conseil
- Boulangerie/pâtisserie
- Chocolaterie
- Boucherie/charcuterie/traiteur
- Commerce de primeurs
- Fromagerie
- Rayon produits frais en grande distribution

OBJECTIFS DE FORMATION

- Vendre des produits alimentaires avec conseils personnalisés
- Réceptionner les produits et les mettre en état de conservation
- Préparer des commandes
- Assurer le suivi marchand
- Appliquer les règles d'hygiène en matière de produits et d'équipements
- Adopter une attitude professionnelle

FORMATIONS ALTERNANCE IFAC/ENTREPRISE

2 ans : 840 h à l'Ifac

DÉBOUCHÉS

- Employé(e) de vente dans les commerces de détail spécialisés
- Rayons spécialisés de grands magasins

POURSUITE DES ÉTUDES

- Insertion dans la vie professionnelle

En 2 ans : Bac pro Vente – prospection – négociation – suivi de clientèle
Bac pro Commerce

CAP EMPLOYÉ DE COMMERCE MULTI-SPECIALITÉS

CONDITIONS D'ADMISSION

16 à 25 ans
Niveau scolaire souhaité : 3^e

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Magasins en libre-service quelle que soit la taille
- Hypermarchés
- Supermarchés
- Supérettes
- Discounters
- Maisons de la presse
- Grossistes
- Grandes surfaces spécialisées (équipement de la personne, de la maison, sport)
- Magasins d'usine

OBJECTIFS DE FORMATION

- Réceptionner les marchandises
- Maintenir la surface de stockage en état correct
- Approvisionner et maintenir le rayon en état marchand
- Maintenir l'attractivité du rayon
- Informer le client
- Tenir le poste « caisse »
- Adopter une attitude professionnelle

FORMATIONS ALTERNANCE IFAC/ENTREPRISE

2 ans : 840 h à l'Ifac

DÉBOUCHÉS

- Employé(e) de vente de grande surface, de libre-service, de rayon, caissier(ère)

POURSUITE DES ÉTUDES

Insertion dans la vie professionnelle
En 2 ans : Bac pro Vente – prospection – négociation – suivi de clientèle
Bac pro Commerce

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL (NIVEAU BAC)

CONDITIONS D'ADMISSION

- Justifier d'un diplôme ou d'une certification de niveau V validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une classe de seconde menée à son terme.
- Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation clients ou de 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité.
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le vendeur conseiller commercial exerce ses activités dans toute entreprise disposant d'un service commercial ou d'un comptoir, des entreprises de négoce, des centres d'appel, des commerces de proximité, des grandes et moyennes surfaces de distribution, des hypers et supermarchés...

PROGRAMME

- Prendre en compte son environnement professionnel
- Situer son entreprise sur le marché
- Appréhender le fonctionnement de son entreprise
- Identifier ses droits et devoirs : droit au travail
- Bureautique (Word, Power Point)

Mettre en place les conditions favorables à la vente

- Gestion des flux et approvisionnements

- Implantation et valorisation des produits/services et application à l'environnement internet
- Marketing opérationnel
- Cadre juridique de la vente
- Hygiène et sécurité
- Organisation commerciale
- Outils de contact prospection
- Bureautique (Excel)
- Vendre et conseiller
- Conduite d'entretiens de vente en face à face ou à distance
- Les calculs commerciaux
- Communication interpersonnelle et développement personnel

DURÉE

Contrat de professionnalisation de 476 h réparties sur 1 an avec une alternance hebdomadaire de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

VALIDATION

Diplôme de niveau IV, reconnu par l'État, inscrit au RNCP, du réseau Negoventis.

Statut possible durant la formation

En tant qu'étudiant :

- Contrat de professionnalisation
- Statut d'étudiant

En tant que demandeur d'emploi :

- Contrat de professionnalisation
- Autres financements possibles (Pôle emploi ; Région...)

En tant que salarié d'entreprise :

- Période de professionnalisation
- Congé individuel de formation



LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Il est conclu par écrit, signé par l'apprenti ou son représentant légal et par l'employeur. Sa durée est de 1 à 3 ans selon les métiers et les niveaux de formation avec une période d'essai de deux mois. La rémunération de l'apprenti est fixée en pourcentage du smic et varie en fonction de l'âge de l'apprenti et de son ancienneté. Exonération de tout ou partie des cotisations sociales, salariales et patronales.

- Aide régionale aux apprentis pour le transport, l'hébergement et la restauration (dispositif Argoat)
- Allocation familiale maintenue
- Carte d'étudiant permettant de bénéficier de réductions (cinéma, transports...)

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Il est destiné à favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle des jeunes de 16 à 25 ans et des demandeurs d'emploi de plus de 26 ans, en leur proposant une formation qualifiante ou diplômante par le biais de l'alternance. Sa durée est comprise entre 6 et 12 mois ; elle peut être portée à 24 mois en cas d'accord de branche. La période d'essai est de un mois.

La rémunération est fixée en pourcentage du smic et varie en fonction de l'âge du stagiaire et de son niveau d'études.

Pour plus d'informations, contactez le service Entreprises au : 02 29 00 60 00 - ou - mercredi.apprentissage@ifac.cci-brest.fr
www.ifac-brest.fr