



STATUT SCOLAIRE (STAGES)

RNCP : 35185

En classe de Seconde Professionnelle "Conseil Vente", le ou la jeune découvriera le commerce et la vente, et pourra ainsi conforter son projet professionnel pour aborder la classe de première dans de bonnes conditions.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Adopter** les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- **Maîtriser** sa communication
- Gérer les **priorités**
- Travailler **en équipe**
- Faire preuve d'**autonomie**, de **réactivité**, d'**initiative**

EXEMPLES D'ACTIVITÉS VISÉES

- Accueil et information du client ou de l'utilisateur
- Préparer, effectuer et contrôler la vente des produits
- Assurer le remplissage et l'aménagement du rayon
- Conseiller le client sur les produits alimentaires
- Gérer techniquement le rayon

CONDITIONS D'ADMISSIONS

- Après une 3^e générale ou technologique

L'ÉTABLISSEMENT

- Internat et restauration sur place
- Navette quotidienne depuis la gare de Saint-Rambert-d'Albon

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie de l'**alternance** basée sur le vécu. Interventions de professionnels du secteur. Visites de terrain. Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise.

DURÉE DE LA FORMATION

1 an

En **alternance**
(entre stages de formation
pro et centre de formation)

ACCESSIBILITÉ

L'ensemble de nos formations est accessible aux personnes en situation de handicap avec une possibilité d'aménagement du parcours de formation (nous consulter)





VOIE SCOLAIRE (STAGES)



PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

CONTENU

Enseignements généraux : expression anglaise, français, histoire géographique, physique-chimie, sport et biologie humaine, vie sociale et civique, monde contemporain, mathématiques et informatique

Modules de vente : techniques de vente - relations clients, l'entreprise dans son environnement économique et juridique, gestion commerciale d'un espace de vente (réception, approvisionnement, mise en rayon, gestion des stocks)

Modules spécifiques produits alimentaires : pratiques liées aux produits alimentaires, connaissance des filières (terroir et qualité des produits alimentaires)

MÉTHODE

Méthode active et participative : alternance d'apport théoriques et d'exercices pratiques

Échanges à partir des expériences en entreprise et de situations : visites d'entreprise, intervention de professionnels

Mises en situation et exercices : actions en sous-groupe, stage d'éducation à la santé et au développement durable, voyage d'étude

Accompagnement à la construction d'un projet individuel réfléchi et cohérent

LES DÉBOUCHÉS

Poursuite de la formation : Bac Pro TCVA, Bac Pro MCV

Métiers visés : Adjoint de chef de rayon, chef de rayon, vendeur dans la grande distribution, vendeur-conseil

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Des évaluations régulières et entraînements pour évaluer la progression d'acquisition des compétences.

POUR S'INSCRIRE

- Entretien de motivation
- Signature d'une convention de stage en début de formation

MODALITÉS FINANCIÈRES

- Adhésion à l'association
- Possibilité de pension ou demi pension (nous consulter)
- Financement par OPCO (nous consulter)

Consultez nos tarifs sur le site web

