

Les objectifs de la formation

- Appréhender le fonctionnement des structures commerciales
- Comprendre et acquérir des compétences en technique de vente dans la gestion des produits, l'animation d'un point de vente, les techniques de vente
- Former des vendeurs conseils à doubles compétences : maîtrise des techniques générales de la vente et spécialisation de la vente de produits alimentaires

50% ÉCOLE
50% ENTREPRISE



Débouchés

• Poursuite d'études :

BTS Management Commercial Opérationnel,
BTS Technico Commercial Agroalimentaire
et boissons, certificats de spécialisation, ...

• Entrée dans la vie active :

Vendeur-Conseil, employé de commerce,
employé libre-service, conseiller client
Epicier/épicière

Modalités d'évaluation

Une partie des évaluations est en CCF
(contrôle en cours de formation) au sein
de la MFR et l'autre partie en épreuves
terminales au centre d'examen

Méthodes mobilisées : visites,
intervenants, conduite de projet,
conduite de travaux de groupes et
individuels

Conditions d'admission

- **Pour une entrée en 2nde :** Avoir terminé la 3ème
- **Pour une entrée en première :** Avoir validé son CAP ou sortir de seconde professionnelle, générale ou technologique

Les structures d'accueil

- **Seconde professionnelle :** 17 semaines à la MFR - 23 semaines en stages (Grandes et moyennes surfaces, commerce de proximité)
- **Première professionnelle :** 18 semaines à la MFR - 21 semaines en stages (Grandes et moyennes surfaces, commerce de proximité)
- **Terminale professionnelle :** 19 semaines à la MFR - 20 semaines de stages (Examens en commerce alimentaire, projet professionnel/orientation)

Les matières

- Modules généraux
- De l'origine du produit à sa commercialisation
- Mercatique
- L'entreprise dans son environnement
- Gestion commerciale des espaces de vente
- Terroir et qualité des produits alimentaires

Les + de la formation :

Formation Sauveteur Secouriste au Travail
Voyage de fin d'étude

