

Lieu de la formation

CFAie Val-de-Reuil

Admission

- Période de rentrée en septembre (à titre indicatif).
- Possibilité d'entrée en formation tout au long de l'année
- Une session d'examen par an - Passation des épreuves en juin

Accessibilité / Handicap

- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- Des aménagements individuels sont étudiés en fonction des besoins et des situations
- 2 référentes Handicap

Les moyens humains

- Equipe de 80 formateurs
- 2 accompagnatrices socio-professionnelles
- 1 référent.e mobilité européenne

Les moyens matériels

- 14 000 m² de locaux dont un internat et un self
- 48 Salles de cours
- 23 Laboratoires techniques
- 1 Centre de ressources
- 1 Amphithéâtre



TYPE DE FORMATION

Modalités et durée de la formation

- Formation accessible par la voie de l'apprentissage et de la formation continue
- 3 ans en alternance (500 heures de formation en 1^{ère} année, 675 heures en 2^{ème} année, 675 heures en 3^{ème} année) ou 2 ans après un CAP Vente ou un CAP Équipier Polyvalent du Commerce
- Rythme de la formation dans le cadre de l'alternance : 2 semaines en entreprise, 1 semaine au CFAie en seconde : 1 semaine en entreprise, 1 semaine au CFAie en première et terminale
- Aménagement possible du rythme et de la durée dans le cadre de l'individualisation des parcours
- Formation par apprentissage gratuite pour les apprentis
- Formation continue : nous consulter pour les possibilités de prise en charge

Niveau d'entrée et pré-requis

- Être âgé de 16 à 29 ans au moment de la signature du contrat d'apprentissage (15 ans sous certaines conditions)
- Niveau de 3^{ème} - Aucun diplôme nécessaire pour le Bac Pro en 3 ans
- Titulaire d'un CAP Vente pour un Bac Pro en 2 ans



LES PERSPECTIVES – LE PARCOURS

Poursuites de formation

Le Bac pro est à finalité professionnelle et vise en priorité une insertion professionnelle directe.

Il est cependant possible de poursuivre en BTS :

- MC*Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Technico-commercial

Type d'emploi et débouchés

- Le/la titulaire du Bac Pro a comme objectif d'exercer des postes de responsables de points de vente spécialisés dans un produit ou polyvalents. Comme employé(e), vendeur(euse), conseiller(ière) de vente, chargé(e) de clientèle, puis comme responsable commercial, il/elle a en charge l'animation et la gestion de l'espace commercial :
- Accueil, conseil et vente des produits et des services associés
- Participation à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Organisation et animation de l'espace de vente
- Gestion commerciale : suivi des ventes et participation à l'approvisionnement

Dans tout type de structures commerciales, s'adressant aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels. Au sein de magasins indépendants ou non (commerçants en alimentation, multimédia, automobile, textile...) ou de GMS (Petites, Moyennes et Grandes Surfaces...).

Nos indicateurs

- Taux de réussite aux examens : 96,4%
- Taux de poursuite d'études : 34,6%
- Taux net de rupture : 30,4%
- Insertion professionnelle : 88,2%
- Taux de satisfaction global CFAie : 91%

Chiffres 2023

Enquête Seine cohorte 2022 à 7 mois

*A compter de janvier 2025, les Mentions Complémentaires deviendront des Certificats de Spécialisation (CS)



Objectifs

- Préparer aux épreuves professionnelles définies par le référentiel d'examen, en prenant en compte le profil de l'apprenant
- Accompagner les apprentis dans leur insertion professionnelle dans le diplôme préparé
- Accompagner chaque apprenant dans le développement de son identité sociale et citoyenne

Les qualités requises

- Faire preuve du sens de l'accueil
- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité
- Être rigoureux dans l'organisation
- Adopter les bons codes vestimentaires et langagiers
- Savoir travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie
- Respecter la déontologie professionnelle (confidentialité)
- Adopter des comportements et attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels

Modalités de certification

- Contrôle ponctuel
- Dates d'examen fixées par l'Education Nationale, convocation et notes envoyées par le Rectorat
- Dispense possible en fonction des diplômes déjà acquis
- L'examen s'obtient après la validation de l'ensemble des blocs de compétences

Méthodes pédagogiques

- Méthodes pédagogiques variées, axées sur la mise en application de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques
- Formation en présentiel / distanciel
- Accompagnement individualisé, adapté aux acquis de l'apprenant

Programme de la formation et compétences visées

Enseignement professionnel	Enseignement général
Bloc 1 : Conseil et vente <ul style="list-style-type: none">• Assurer la veille commerciale• Assurer l'exécution de la vente	Bloc d'économie-droit
Bloc 2 : Suivi des ventes <ul style="list-style-type: none">• Assurer le suivi de la commande du produit ou du service• Traiter les retours et les réclamations du client	Bloc mathématiques
Bloc 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client <ul style="list-style-type: none">• Traiter et exploiter l'information ou le contact client• Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client	Bloc prévention santé environnement
Bloc 4 : Option A - Animation et gestion de l'espace commercial <ul style="list-style-type: none">• Assurer les opérations préalables à la vente• Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle• Développer la clientèle	Bloc anglais
	Bloc espagnol
	Bloc français
	Bloc histoire-géographie et enseignement moral et civique
	Bloc arts appliqués et cultures artistiques
	Bloc éducation physique et sportive
	Bloc facultatif de mobilité : comprendre, caractériser un contexte professionnel étranger, réaliser partiellement une activité professionnelle dans un contexte étranger

