

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 90 formateurs
- 2 accompagnatrices socio-professionnelles
- 1 référent 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 1ère année, 675 heures en 2ème année, 675 heures en 3ème 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 3ème - Aucun diplôme nécessaire pour le Bac Pro en 3 ans
- Être titulaire d'un CAP Equipier Polyvalent du Commerce pour un Bac Pro en 2 ans



LES PERSPECTIVES – LE PARCOURS

Poursuite 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 :

- CS* Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Technico-commercial
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Type d'emploi et débouchés

Le titulaire du Bac Pro a comme objectif d'exercer des postes de responsables commerciaux comme commercial, attaché commercial, télévendeur et salarié d'une entreprise ou comme représentant multiscarte, puis comme responsable commercial. Il a en charge le développement d'un portefeuille clients et d'un chiffre d'affaires commercial :

- Prospection commerciale (courrier, mailing - phoning, rendez-vous clientèle, ...) et fidélisation clients (contacts, visites)
- Suivi informatisé du portefeuille client (dont nouveaux clients) et du chiffre d'affaires
- Gestion commerciale : formalisation d'argumentaires de vente, présentation de l'offre commerciale, démonstration, négociation de contrats et/ou conditions de vente (prix, délais, quantités, ...), vente, prise de commandes et signature de contrats
- Suivi des ventes et préparation des livraisons selon organisation en place

Dans tout type de structures commerciales, s'adressant aussi bien à une clientèle de particuliers (le grand public en vente directe) qu'à des professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs, en direct ou auprès de prescripteurs).

Nos indicateurs

- Taux de réussite aux examens : 85,7%
- Taux de poursuite d'études : 23,5%
- Taux net de rupture : 17,8%
- Insertion professionnelle : 84,6%
- Taux de satisfaction global CFAie : 96,5%

Chiffres 2025

Enquête Seine 2024 cohorte 2023 à 12 mois

*Anciennement Mention Complémentaire (MC)



LA FORMATION

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 d'initiative, de dynamisme
- Être mobile sur le terrain
- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité
- Être rigoureux dans l'organisation
- Savoir travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie
- Être capable d'assurer une remontée des informations du terrain auprès de sa hiérarchie
- Respecter la déontologie professionnelle (confidentialité)
- Adopter des comportements et attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels : codes vestimentaire et langagier

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

Compétences visées

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)
- Prévention - Santé - Environnement
- Economie - Droit
- Mathématiques
- Langue vivante A
- Langue vivante B
- Français
- Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive
- Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)

