

Formation proposée par
UFA SAINT PIERRE FOURIER
Membre du CFA ASPECT

Les + de l'UFA SAINT PIERRE
FOURIER

☒ Petite structure à échelle humaine

☒ Suivi en centre comme en
entreprise par un seul interlocuteur

☒ Solutions d'hébergement et de
restauration

☒ Une équipe pédagogique motivée,
dynamique et professionnelle

☒ Un réseau d'entreprises locales
partenaires

Financement de la formation
Gratuit pour l'apprenti

Sous réserve de l'accord de prise en
charge par l'opérateur de
compétences (OPCO) finançant la
formation et après signature d'un
contrat d'apprentissage

Accessibilité

Ad'AP en cours

Si une salle est inaccessible, le cours
est déplacé dans une salle adaptée.
Prise en compte des besoins de
compensation (réfèrent handicap)

Pour nous contacter

UFA SAINT PIERRE FOURIER

10, quinquies rue des casernes - BP
78

70100 GRAY CEDEX

Téléphone : 03.84.65.65.20

Mail : ufa.spfgray@gmail.com

**CFA ASPECT 20 Rue Mégevand 25000
BESANCON**

SIRET : 394 454 516 00029

Déclaration d'activité : 43250109825

Code UAI : 02519345

Rythme de l'alternance : 1 semaine en formation, 1 semaine en entreprise

Durée de la formation : 1393 heures sur 2 ans

Objectifs visés :

- Manager une équipe commerciale
- Gérer et développer la relation client
- Animer et dynamiser une offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale

Les secteurs d'activité :

Elle / il exerce son activité dans les secteurs suivants : responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, grande surface spécialisée, société de services, site marchand, ...)

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 5

Prérequis et conditions d'accès

- Etre âgé de 16 à moins de 30 ans
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Etre déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel

Modalités et délai d'accès

- Candidature par l'intermédiaire de la plateforme Parcoursup dans les délais
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Candidatures de juin à août
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

Qualités requises

- Sens du relationnel, grande capacité à communiquer et à négocier
- Sens de l'organisation et des responsabilités
- Aptitude au travail en équipe
- Rigueur et autonomie

Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Entraînements examens blancs
- Examen final et contrôle en cours de formation

Possibilité de valider certains blocs de compétence

- Oui, nous contacter

Modalités pédagogiques

- En présentiel
- Plateforme Ecole Directe
- Participations événements
- Pédagogie active

Contenu de la formation

- Enseignement général : Culture générale, Langues vivantes, Economie juridique et managériale
- Matières professionnelles : Développement de la relation client, Animation de l'offre commerciale, Gestion, Management de l'équipe commerciale

Horaires en formation

- 35 heures du lundi au vendredi (8h-11h55 et 13h05-17h)

Poursuite d'études

- Licence professionnelle
- Ecole de commerce (Bachelor)

Débouchés

- Conseiller de vente et de services, de e-commerce
- Chargé de clientèle
- Marchandisier
- Manager d'une unité commerciale de proximité, ...
- Chef des ventes, de rayon
- Responsable e-commerce, Drive
- Manager de la relation client, unité commerciale
- Responsable de secteur, de département

Passerelles

- BTS et DUT tertiaires
- Ecole de commerce
- Vie active