

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, quinquès rue des casernes - BP  
78  
70100 GRAY CEDEX  
Téléphone : 03.84.65.65.20  
Mail : [ufa.spfgray@gmail.com](mailto: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 et dans les délais de la plateforme Parcoursup
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Hors Parcoursup candidature d'avril à septembre 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 compétences**

- Non

**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