

BAC Professionnel Commerce en Apprentissage

Le métier

- Le jeune participe à la vente et au fonctionnement du magasin et /ou du rayon, sous l'autorité d'un responsable de magasin ou d'un chef de rayon.
- Il accueille, conseille, oriente le client, vend et suit les ventes, surveille les stocks.
- Il suit l'évolution du chiffre d'affaires, participe à la mise en place d'opérations d'animations ainsi qu'à la gestion commerciale et à la vie du magasin.

Dans quelles entreprises ?

- Magasins de détail
- Grossistes
- Stands en grands magasins
- Rayons en grande distribution spécialisée ou non

Objectif de la formation

Maîtriser les techniques de vente et la gestion ; développer l'esprit d'entreprise et de responsabilité ; approfondir la connaissance d'un domaine précis.

Les débouchés

- Responsable d'une unité de vente autonome (magasin, stand, rayon)
- Adjoint responsable de petites surfaces de vente
- Possibilité d'une poursuite d'études en alternance au sein du Groupe IGS

Le programme enseignement général

- Français
- Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Anglais
- Arts Appliqués
- Education Physique et Sportive

Le programme enseignement professionnel

- Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale
- Le cadre économique et juridique de l'activité professionnelle
- Constitution de dossiers professionnels :
 - Vente en unité commerciale
 - Action de promotion / Animation en unité commerciale

Les missions

Vente de produits

- Réaliser une vente complète depuis l'accueil jusqu'à la prise de congé
- Communiquer ou faire collecter par l'apprenti les informations permettant de connaître le profil de la clientèle du point de vente
- S'informer et se former sur la connaissance des produits
- S'informer et se former sur les règles d'hygiène et de sécurité en vigueur

Organisation de l'offre produit

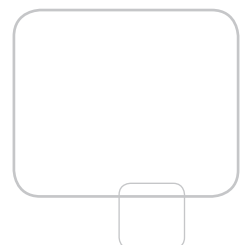
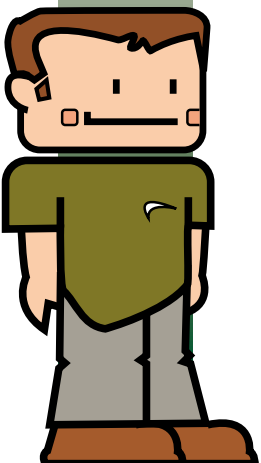
- Installer la signalétique dans le point de vente
- Mettre en place les facteurs d'ambiance dans le point de vente
- Maintenir l'attractivité de tout ou partie de l'espace de vente
- Prendre des initiatives dans le respect des consignes de la politique commerciale

Gestion du rayon

- Réaliser ou observer la procédure de réception de marchandises
- Réaliser ou observer la procédure de passation des commandes
- Réassortir le rayon / la zone en responsabilité
- Prendre des initiatives, proposer des solutions, communiquer les informations liées à la gestion du rayon

Qualités et aptitudes

Ce métier requiert dynamisme, réactivité, sens de la communication et des responsabilités.



Informations pratiques

Recrutement et conditions d'admission

- BEP tertiaire obtenu pour 2 années de formation
- Fin de 3^{ème} générale pour 3 années de formation
- Avoir moins de 26 ans
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'évaluation et entretien de motivation

Durée du contrat / Alternance

- Durée du contrat : 2 ans ou 3 ans avec une période d'essai de 2 mois (non renouvelable)
- Alternance pratiquée : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

Rémunération de l'apprenti

| | 1 ^{ère} année de formation | 2 ^{ème} année de formation | 3 ^{ème} année de formation |
|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 16-17 ans | 25% du SMIC | 37% du SMIC | 53% du SMIC |
| 18-20 ans | 41% du SMIC | 49% du SMIC | 65% du SMIC |
| 21-25 ans | 53% du SMIC | 61% du SMIC | 78% du SMIC |

- Pour les établissements du secteur public : Majoration de 10 points sur le % de rémunération pour la préparation d'un diplôme de niveau IV (BAC), et de 20 points pour la préparation d'un diplôme de niveau III (BTS)
- Si l'apprenti est titulaire d'un BEP Tertiaire, il recevra une rémunération de 2^{ème} année et 3^{ème} année pour ses 2 années de formation.

Exonération et aides aux entreprises

Consultez la fiche «contrat d'apprentissage : mode d'emploi»

La Mission Handicap Formation Hand'IGS

Le CFA Groupe IGS favorise l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez-nous : handigs@groupe-igs.fr



Contacts

Service des Inscriptions – 01 40 38 51 40 – cfacodis@groupe-igs.fr
Service Relations Entreprises – 01 40 38 50 80 – relationsentreprises@groupe-igs.fr
www.cfacodis.com

