



CCIIFA

INSTITUT DE FORMATION ET D'APPRENTISSAGE
DE LA CCI DU PAYS DE SAINT-MALO



Apprentissage

VENTE, COMMERCE

Apprendre autrement le métier qui vous ressemble...

Avoir déjà un pied en entreprise

Tout en continuant ses études

Et en devenant rapidement un professionnel

Avec l'apprentissage, prenez une longueur d'avance !



LES METIERS du **COMMERCE** et de la **VENTE (BAC et BTS)**

5 bonnes raisons de choisir l'apprentissage :

- Vous apprenez votre futur métier sur le terrain : c'est plus de responsabilités ;
- Vous êtes guidé par un vrai pro, votre tuteur en entreprise : c'est plus d'efficacité ;
- Vous êtes rémunéré tout en suivant vos études de 25 à 78% du SMIC : c'est le statut «d'apprenti-étudiant des métiers» ;
- Vous préparez un diplôme reconnu par l'Etat et avez autant de chances de l'obtenir par l'apprentissage que par d'autres voies de formation : plus de 80 % de réussite aux examens ;
- Vous augmentez vos chances de décrocher un emploi grâce à votre première expérience : dans cette filière, 90% des apprentis trouvent un emploi stable à l'issue de la formation.

Une filière de réussite professionnelle

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE (en 3 ans)

Année	Admission	Durée	Jours de Cours
1	3 ^{ème}	500 h	Mardi/Mercredi
2	CAP, BEP, 1 ^{ère}	675 h	Lundi/Mardi
3		675 h	Mercredi/Jeudi

Alternance : 2 jours/semaines au CFA + 7/8 semaines complètes en 2^{ème} et 3^{ème} années.

Objectifs de la formation : Occuper un poste à responsabilités dans tous types de commerces ; être capable d'agir en autonomie dans les domaines de la commercialisation et de la gestion.

Qualités principales requises : contact, conviction, écoute, présentation, rigueur, persévérance.

Entreprises concernées : Commerces de gros et de détail disposant d'un pouvoir de décision sur la gestion.

Débouchés : vendeur qualifié, adjoint au responsable de rayon, de magasin.

Réussite au diplôme : 80 % sur les 5 dernières années.

Poursuites d'études possibles : BTS Management des Unités Commerciales.

PROGRAMME

Formation technique et professionnelle :

Vente, Gestion, Animation, Promotion, Economie, Droit.

Formation générale :

Anglais, Arts appliqués, Education Physique et Sportive, Français, Histoire/Géographie, Informatique, Mathématiques.

Effectif moyen par année :

20 à 25 apprentis.

Activités en entreprise :

Vente, Stockage, Marchandisage, Approvisionnement, Service après vente, Gestion commerciale, Animation promotion, Administration commerciale.

Examen et obtention du diplôme :

examen ponctuel en juin.

L'Apprentissage sur les chemins de l'Europe : notre expérience anglaise

Pour encourager la mobilité des jeunes, le CFA propose aux apprentis volontaires et motivés de 3^{ème} année du Bac Pro Commerce, un stage de trois semaines en entreprise à Exeter en Angleterre en octobre. Chaque apprenti qui participe à ces séjours découvre l'environnement européen (culturel et professionnel), développe son autonomie, sa confiance en soi, sa capacité d'adaptation, son sens de l'initiative et son niveau d'anglais.

CONTACTS

CCIIFA de la CCI du Pays de Saint-Malo - BP6 - 35430 Saint-Jouan des Guérêts - 02 99 19 15 49 - ifa@saint-malo.cci.fr
Responsable de la formation : **Alain Besnard** - www.cciifa-saint-malo.com

www.cciifa-saint-malo.com



Le CCIFA et le Centre de formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes d'Armor se sont associés depuis 2005, pour proposer, en contrat d'apprentissage, une formation dans le cadre du B.T.S. M.U.C. Le Brevet de Technicien Supérieur «Management des Unités Commerciales» a pour objectif de former de futurs responsables d'unités de vente.

**Chaque année : Ouverture à Saint-Malo et à Saint-Brieuc
(contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation)**

BTS Management des Unités Commerciales

Admission : Tout type de baccalauréat.

Durée de la Formation : Un ou deux ans
1350 heures de formation au CFA sur 2 ans.

Alternance :
2 jours/semaine et 7/8 semaines complètes au CFA
1^{ère} année : lundi et mardi - 2^{ème} année : mercredi et jeudi.

Objectifs de la formation (compétences à acquérir) :
Exercer des responsabilités dans le management d'une équipe et la gestion d'une unité commerciale. Etre capable de créer et d'exploiter l'information, d'attirer, de conseiller et de fidéliser la clientèle, d'adapter l'offre commerciale, d'assurer l'équilibre d'exploitation. Maîtriser les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utiliser ses compétences de communication dans son activité courante et dans la gestion de projet.

Qualités principales requises : contact, conviction, écoute, organisation, rigueur, sens de la gestion.

Entreprises concernées :
Toute unité de vente de produits ou de services relative à une entreprise de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés (hifi-vidéo, sport, mobilier...), de production (services commerciaux d'entreprises industrielles...), de prestations de services (assurances, banques, immobilier, communication, transport, intérim, location automobile, téléphonie).

Débouchés : responsable d'un rayon ou d'un magasin puis possibilité d'aller vers la création d'entreprises.

PROGRAMME

Formation technique et professionnelle :
Management et gestion de l'unité commerciale,
Gestion de la relation clientèle,
Développement de l'unité commerciale,
Informatique commerciale,
Communication.

Formation générale :
Culture et expression française,
Langue vivante Anglais,
Economie générale,
Economie d'entreprise et Droit.

Effectif moyen par année :
25 apprentis.

Activités en entreprise :
Recherche et exploitation de l'information : créer, mettre à jour, analyser des fichiers, réaliser des enquêtes.
Gestion de la relation clientèle : prospector, attirer, vendre, négocier, conseiller, assister, suivre, développer, fidéliser.
Gestion et animation de l'offre de produits : participer à l'élaboration de l'offre, la mettre à disposition et l'animer.
Management de l'unité commerciale : animation d'équipe, participation aux décisions, conception de projet.

Examen et obtention du diplôme :
examen ponctuel.



STATUTS POSSIBLES : Formations accessibles principalement en Contrat d'apprentissage, et, éventuellement, en Contrat de professionnalisation, en période de professionnalisation, en Congé Individuel de Formation (CIF), ou en Droit Individuel de Formation (DIF).

LE CFA DE LA CCI DU PAYS DE SAINT-MALO, c'est :

- 450 apprentis et salariés en alternance dont 230 dans les métiers du commerce / vente
- Taux de réussite aux examens : + de 80 %
- Taux d'insertion professionnelle à 18 mois : 87 %
- 50 formateurs et 10 personnels administratifs et d'accompagnement
- 16 diplômés dans 25 métiers : du CAP à Bac + 5



CONTACTS

CCI des Côtes d'Armor - Service Formation - Rue de Guernesey - BP 514 - 22005 Saint-Brieuc Cedex 1
Secrétariat : 02 96 78 62 13 - Responsable de la formation : Catherine Tiengou
(02 96 75 11 40 ou catherine.tiengou@cotesdarmor.cci.fr)

CCIFA de la CCI du Pays de Saint-Malo - BP6 - 35430 Saint-Jouan des Guérêts - 02 99 19 15 49 - ifa@saint-malo.cci.fr
Responsable de la formation : Alain Besnard - www.ccifa-saint-malo.com