

Formation Commerciale



Statut de la formation :

- Formation initiale
- Apprentissage
- Formation adulte

Publics concernés et prérequis :

Jeunes sortis de 3^{ème}

Pour les apprentis :

Etre âgé de 16 à 30 ans ou 15 ans en sortie d'une classe de 3^{ème}

Avoir signé un contrat d'apprentissage

Accessible aux personnes en situation de handicap

Possibilité de rentrer en 2^{ème} année si niveau 3 (fin de 2^{nde}, CAP, BEP)

Nombre de places :

30 places maximum

Rentrée Septembre 2020

et tout au long de l'année

Modalités d'accès :

Positionnement en formation sur dossier et entretien de motivation

Durée : 3 ans en alternance

35 h / semaine

1850 h à la MFR pour les apprentis

1900 h à la MFR en formation initiale

Responsable :

Benoît MEFORT

benoit.mefort@mfr.asso.fr

Coût annuel 2020-2021 :

Formation initiale:

DP : de 1481€ à 1789€

Pension complète : de 2051 à 2489€

Apprentissage :

DP : de 490€ à 587€

Pension complète : de 547€ à 657€

NOUS CONSULTER

Vous êtes passionné par le commerce des vins et spiritueux...

Baccalauréat Professionnel

Technicien Conseil Vente en Alimentation

option Vins et Spiritueux

Diplôme de niveau 4

Objectifs :

- ✓ Conseiller et vendre des vins et spiritueux
- ✓ Gérer un espace de vente
- ✓ S'adapter à différentes situations commerciales

Contenu de la formation :

- ✓ Modules généraux : Français, documentation, éducation socio-culturelle, histoire-géographie, sciences économique et sociale, langue vivante (anglais), EPS, mathématiques, informatique, physique-chimie, biologie-écologie.
- ✓ Modules professionnels : Le produit alimentaire, mercatique, l'entreprise dans son environnement, gestion d'un espace commercial, technique de vente, connaissance des vins et spiritueux, terroir et qualité des vins et spiritueux, les marchés de Saône et Loire (MAP).

Déroulement et modalités de la formation :

- ✓ Alternance entre milieux professionnels (55 semaines en trois ans) et séquences de formation à la MFR
- ✓ Pédagogie de l'alternance, pédagogie active, travaux de groupes, travaux pratiques, intervenants.
- ✓ Suivi de stage individuel et tutorat en formation
- ✓ Passeport à l'étranger de 2 semaines en immersion professionnelle
- ✓ Intervention d'organismes extérieurs, visites d'entreprises, domaine pédagogique

Examens et certifications :

- ✓ Bac Pro TCVA VS / BEPA Conseil
- Vente en 1ère
- ✓ PIX, SST

Modalités d'évaluation :

- ✓ Contrôles en cours de formation : 16 CCF
- ✓ Epreuves terminales : écrites et orale

Débouchés et passerelles :

- ✓ BTS Technico-Commercial
- ✓ Insertion dans la vie professionnelle
- ✓ Mentions complémentaires sommellerie

Suivi de l'action :

- ✓ Attestation d'entrée en formation
- ✓ Convention de formation et contrat d'apprentissage / Convention de stage
- ✓ Emargement des apprentis
- ✓ Carnet de liaison ou d'apprentissage

Evaluation de l'action :

- ✓ Bilan de groupe et/ou individuel chaque fin de session MFR
- ✓ Bilan à chaud puis à froid après la formation

Compétences visées :

- ✓ S'exprimer, communiquer et comprendre le monde
- ✓ Communiquer dans une langue étrangère en mobilisant ses savoirs langagiers et culturels
- ✓ Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser
- ✓ Mettre en œuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données
- ✓ Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- ✓ Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- ✓ Participer à la démarche mercatique de l'entreprise
- ✓ Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités des vins et spiritueux
- ✓ Acquérir, au niveau des vins et spiritueux, les connaissances spécifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- ✓ Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle

Mise à jour 11/20 Version 1