

Lieu de la formation

CFAie Val-de-Reuil

Admission

- Période de rentrée en septembre (à titre indicatif).
- Possibilité d'entrée en formation tout au long de l'année
- Une session d'examen par an - Passation des épreuves en juin

Accessibilité / Handicap

- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- Des aménagements individuels sont étudiés en fonction des besoins et des situations
- 2 référentes Handicap

Les moyens humains

- Equipe de 90 formateurs
- 2 accompagnatrices socio-professionnelles
- 1 référent mobilité européenne

Les moyens matériels

- 14 000 m² de locaux dont un internat et un self
- 48 Salles de cours
- 23 Laboratoires techniques
- 1 Centre de ressources
- 1 Amphithéâtre



TYPE DE FORMATION

Modalités et durée de la formation

- Formation accessible par la voie de l'apprentissage et de la formation continue
- 2 ans en alternance (400 heures de formation par an)
- Rythme de la formation dans le cadre de l'alternance : 2 semaines en entreprise, 1 semaine au CFAie adaptable selon calendrier
- Aménagement possible du rythme et de la durée dans le cadre de l'individualisation des parcours
- Formation par apprentissage gratuite pour les apprentis
- Formation continue : nous consulter pour les possibilités de prise en charge

Niveau d'entrée et pré-requis

- Être âgé de 16 à 29 ans au moment de la signature du contrat d'apprentissage (15 ans sous certaines conditions)
- Niveau de 3ème - Aucun diplôme nécessaire



LES PERSPECTIVES – LE PARCOURS

Poursuites de formation

- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A animation et gestion de l'espace commercial en 2 ans
- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale en 2 ans
- CS* Vendeur-Conseil en Alimentation

Types d'emplois et débouchés

L'employé/equipier polyvalent du commerce, vendeur assure la distribution et la vente des produits et/ou des services, en faisant appel à tous les canaux de contact et de vente possibles entre l'entreprise et la clientèle :

- La réception et le suivi des commandes et des colis
- L'approvisionnement et la mise en valeur des produits
- L'animation du point de vente
- L'accueil, l'information et le conseil auprès de la clientèle tout au long de son parcours d'achat
- La promotion, la vente et la fidélisation
- Le respect de la politique commerciale et des règles d'hygiène et de sécurité

Dans les commerces de proximité (magasin de presse, boulangerie, ...). Au sein des Petites, Moyennes et Grandes surfaces (spécialisées ou non).

Nos indicateurs

- Taux de réussite aux examens : 100%
- Taux net de rupture : 27,4%
- Taux de poursuite d'études : 52,2%
- Insertion professionnelle : 43,8%
- Taux de satisfaction global CFAie : 91%

Chiffres 2024

Enquête Seine cohorte 2022 à 7 mois

*Anciennement Mention Complémentaire (MC)



Objectifs

- Préparer aux épreuves professionnelles définies par le référentiel d'examen, en prenant en compte le profil de l'apprenant
- Accompagner les apprentis dans leur insertion professionnelle dans le diplôme préparé
- Accompagner chaque apprenant dans le développement de son identité sociale et citoyenne

Les qualités requises

- Faire preuve de réactivité
- Être polyvalent et dynamique
- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité
- Avoir une bonne condition physique : travail en position debout et port de charges
- Avoir une hygiène irréprochable
- Porter de l'intérêt pour les applications et les technologies digitales
- Communiquer avec aisance
- Adopter des comportements et attitudes conformes à la diversité des contextes de vente : codes vestimentaires, langagiers
- Savoir travailler en équipe

Modalités de certification

- Contrôle ponctuel
- Dates d'examen fixées par l'Education Nationale, convocation et notes envoyées par le Rectorat
- Dispense possible en fonction des diplômes déjà acquis
- L'examen s'obtient après la validation de l'ensemble des blocs de compétences

Méthodes pédagogiques

- Méthodes pédagogiques variées, axées sur la mise en application de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques
- Formation en présentiel / distanciel
- Accompagnement individualisé, adapté aux acquis de l'apprenant

Programme de la formation et compétences visées

Enseignement professionnel

Bloc 1 : Recevoir et suivre des commandes

Bloc 2 : Mettre en valeur et approvisionner

Bloc 3 : Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat



Enseignement général

- Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique
- Mathématiques, sciences-physiques et chimiques
- Prévention santé environnement
- Anglais
- Education physique et sportive

