



## PROFIL POUR CE DIPLOME

### Public visé

Être âgé de moins de 29 ans (sauf, si le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

### Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un niveau 4

## MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Dossier de candidature à l'UFA
- Entretien individuel et personnalisé
- Signature d'un contrat d'apprentissage dans une entreprise d'accueil

*Délais : Article L6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ».*

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le diplômé sera capable de :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Manager l'équipe commerciale et organiser son travail
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

### Option :

- Intégrer le développement durable dans le fonctionnement de l'entreprise pour la commercialisation des produits.

## PERSPECTIVES POST-FORMATION

Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale en tant que : conseiller de ventes et de services, vendeur conseil, vendeur conseil E-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager de l'unité commerciale de proximité. Parcours Bachelor responsable en marketing, vente et énergies renouvelables (connaître les bases en matière d'énergies renouvelables et maîtriser la réglementation encadrant la commercialisation de ces produits)

## ORGANISATION DE LA FORMATION : Moyens et méthodes pédagogiques :

Approche théorique et pratique, contexte professionnel, retours d'expériences. – Enseignement général et professionnel – Mise en situation professionnelle.

### Rythme et alternance :

2 jours par semaine en centre, le reste du temps en entreprise.

Remise du calendrier lors de la signature du contrat.

### Modalités d'évaluation :

Epreuves d'examen ponctuelles. Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle.

### Validation :

Diplôme d'Etat, niveau 5.

### Nombre de participants :

- Capacité minimum 8 alternants
- Capacité maximum 18 alternants

### Durée de la formation :

1369 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 24 mois (possibilité d'adaptation de parcours selon la situation).



(RNCP 34031)

## Tarifs de la formation :

**Article L.6211-1 « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal »**

Conditions tarifaires sur demande Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 6470 €. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020- 786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

*Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :  
Le tarif de la formation = montant de la prise en charge OPCO*

## Accessibilité handicap :

Locaux conformes à la réglementation E.R.P, accessibles aux personnes à mobilité réduite ;  
Adaptation pédagogique pour les personnes en situation de handicap.

Référente handicap du CFA Jean Bosco :  
Maud.Lacassaigne@cfajeambosco.fr

## COORDONNEES :

<p>UFA ST VINCENT DE PAUL 8 Bd du Général De Gaulle 60 000 BEAUVAIS</p> <p>03.44.11.16.00</p> <p>adm.ufa@st-vincentdepaul.fr</p>	<p>EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DEVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :</p> <p>Sophia Jandos 06.74.17.74.82</p> <p>Jandos.s@cfajeambosco.fr</p>
--	---

## VALEUR AJOUTÉE :

- Suivi et accompagnement du candidat, de sa candidature jusqu'à la certification
  - Un formateur référent de section
  - Travail collaboratif avec l'entreprise pour faire vivre la formation en alternance, pour une complémentarité des apprentissages
  - Des formateurs experts, professionnels en exercice dans des structures de commerce
  - Une restauration et une salle de repas privilégiées pour les apprentis-e-s
- **TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION :** (Ouverture en septembre 2023)

