

## > la FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans pour les jeunes de 16 à 26 ans. Les cours sont dispensés de mi-septembre à fin juin, en général au rythme de 2 semaines au CFA Commerce et 2 semaines en entreprise. Le volume horaire est de 35 h par semaine.

**Durée annuelle :**  
700 h au CFA Commerce, le reste en entreprise  
5 semaines de congés payés/an

### Programme :

#### Enseignement général

- français
- anglais
- économie générale
- économie d'entreprise
- droit

#### Enseignement professionnel

- management et gestion
- gestion de la relation commerciale
- développement de l'unité commerciale
- informatique
- communication

## > les MISSIONS de l'apprenti(e) dans l'entreprise

- participer à l'organisation des activités commerciales
- mener une réflexion stratégique et définir des objectifs commerciaux
- rechercher des circuits et moyens de distribution
- identifier les besoins des consommateurs et des partenaires commerciaux...
- réaliser des opérations de promotions (publicité, salon, foire, exposition...)
- mener à bien les négociations
- participer à l'animation d'une équipe commerciale
- organiser et gérer un service, un rayon, un point de vente
- mettre en place les moyens propres à maintenir, consolider et développer des relations commerciales

## > les aVANTAGES pour l'entreprise

### > Exonérations

- entreprises de moins de 11 salariés : exonération des cotisations patronales d'origine légale ou conventionnelle
- entreprises de plus de 10 salariés : exonération des cotisations patronales de sécurité sociale

### > Aides financières

selon la Région, elle se compose de

- une prime de « base » d'un montant de 1000 €, à laquelle peuvent prétendre toutes les entreprises, quelle que soit leur taille
  - des « bonus » cumulables entre eux
  - majoration de 5 €/heure de formation au delà de 600 heures/an
- Cette prime régionale à la Qualité, d'un montant de 1 000 à 3 500 € maximum, vous sera versée chaque année, une fois achevée l'année de formation en CFA.

### > Rémunération

Elle est calculée en pourcentage du SMIC

	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
16-17 ans	25%	37%
18-20 ans	41%	49%
21-26 ans	53%	61%

## > l'ADMISSION

### > Qualités requises

- contact humain, qualité d'accueil et d'écoute
- dynamisme, sens de la négociation
- esprit d'équipe

### > Conditions d'admission

- moins de 26 ans
- titulaire du BAC

### > Démarches

- dossier de candidature adressé sur demande
- entretien individuel
- recherche d'une entreprise d'accueil

- L'admission n'est possible qu'après signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise

# les plus du **cfa** commerce de Saintes



## > Un **internat** confortable

- > Si le lieu d'habitation de l'apprenti(e) est éloigné de Saintes, celui-ci peut bénéficier d'un hébergement dans les locaux du CFA (chambre à 3 lits, bureau, cabinet de toilette et douche)

## > La **restauration** sur place

- > Un self-service et une cafétéria sont à disposition dans les locaux du CFA, midi et soir

## > Un **centre** **de documentation** performant

- > Un centre de documentation et d'information met à la disposition des apprentis et des entreprises une bibliothèque multimédia, des connexions internet haut débit, 50 abonnements à des revues professionnelles et une large documentation technique et juridique. Le CFA Commerce de Saintes possède un fonds documentaire parmi les plus riches de Poitou-Charentes

## > Une **Cellule Emploi**

- > Après l'obtention du diplôme, la Cellule Emploi suit l'apprenti et le prépare à son insertion professionnelle par :
  - des cours de techniques de recherche d'emploi
  - la rédaction de CV et de lettres de motivation
  - des simulations d'entretiens d'embauche
  - la transmission d'offres d'emploi

### Chaque année, 750 apprentis sont formés au CFA Commerce de Saintes :

- > CAP Employé de commerce multispécialités
- > CAP Employé de vente spécialisée
- > BEP Vente action marchande
- > BAC PRO Commerce
- > BAC PRO Services accueil, assistance conseil
- > BTS Professions immobilières
- > BTS Assistant de gestion PME-PMI
- > BTS Management des unités commerciales
- > CAP Fleuriste
- > BP Fleuriste
- > BP Préparateur en pharmacie

## contact



## CFA Commerce de Saintes

Contact jeunes : Ludovic Dantony  
Contact entreprises : Carole Dangaly  
11 Rue de l'Ormeau de Pied  
17112 Saintes cedex

Tél. : 05 46 97 28 70  
Fax : 05 46 97 28 77  
l.dantony@rochefort.cci.fr  
www.cfa-commerce.com

