

> La FORMATION

La formation au BAC PRO Vente se déroule sur 2 ou 3 ans
Les cours sont dispensés de septembre à juin
Le volume horaire est de 35 h par semaine

Durée de la formation (sur 3 ans) :
1 850 h au CFA Commerce, le reste en entreprise
5 semaines de congés payés/an

Programme :

Enseignement général

- français
- histoire/géographie
- anglais
- espagnol
- éducation physique et sportive
- éducation artistique
- PSE (présentation sécurité, environnement)

Enseignement professionnel

- Mathématiques
- prospection et suivi de clientèle
- négociation et communication
- mercatique
- économie/droit

> Les MISSIONS de l'apprenti(e) dans l'entreprise

> Suivre et Fidéliser la clientèle

- suivre l'exécution des commandes, livraisons...
- assurer le suivi et la fidélisation du client
- analyser les résultats du suivi et de la fidélisation

> Prospecter

- organiser une opération de prospection
- réaliser une opération de prospection
- analyser les résultats et rétroagir
- rendre compte de l'opération de prospection

> Négocier

- préparer la visite
- effectuer la découverte du client
- présenter l'offre commerciale
- conclure la négociation
- analyser les résultats de la visite

> 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 euros, à laquelle peuvent prétendre toutes les entreprises, quelle que soit leur taille
- des « bonus » cumulables entre eux
- majoration de 5 euros/heure de formation au delà de 600 heures/an

Cette prime régionale à la Qualité, d'un montant de 1 000 à 3 500 euros maximum, vous sera versée chaque année, une fois achevée l'année de formation en CFA (en général en juillet)

> Rémunération

Elle est calculée en pourcentage du SMIC

	1 ^{ère} année	2 ^e année	3 ^e année
16-17 ans	25 %	37 %	53 %
18-20 ans	41 %	49 %	65 %
21-26 ans	53 %	61 %	78 %

> L'ADMISSION

> Qualités requises

- Sens du contact et de la communication
- Dynamisme
- Esprit d'initiative
- Sens de l'organisation
- Capacité d'adaptation
- Ouverture d'esprit

> Conditions d'admission

- moins de 26 ans
- être issu(e) de 3^e ou de seconde, titulaire d'un CAP/BEP ou être issu(e) d'une 1^{ère} générale

> 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 wi-fi, 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, 700 apprentis sont formés au CFA Commerce de Saintes :

- > CAP Employé de commerce multispécialités
- > CAP Employé de vente spécialisée
- > BAC PRO Vente
- > 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 Dantonny
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.dantonny@rochefort.cci.fr
www.cfa-commerce.com

