

Prérequis :

- Être titulaire du baccalauréat ou un autre diplôme de niveau BAC.
- Avoir moins de 29 ans ou être inscrit à Pôle Emploi.

Modalité d'accès :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Formation :

Durée :

1120 heures de formation - 2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Début de la formation :

9 septembre 2024.

Rythme d'alternance :

Varie selon le planning

Lieu de formation :

15 bis, avenue de Saint-Etienne, Andrézieux-Bouthéon (42160).

ZAC Les Moletons, La Tour Etoile, Monistrol-sur-Loire (43120).

Coût de formation :

Gratuite pour les apprentis. Financement de 15 680 € par l'OPCO de l'entreprise.

Effectif de la formation :

15 apprenants par session.

Modalités de recrutement :

- Compléter un dossier de candidature
- Parcoursup
- Etude du dossier scolaire
- Entretien individuel

Objectifs de formation :

- Développer son expression et sa culture générale.
- Développer son aisance en anglais courant et en situations professionnelles.
- Comprendre l'environnement économique, juridique et managérial de l'entreprise.
- Développer la relation client et assurer la vente conseil.
- Animer et dynamiser l'offre commerciale.
- Assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale. Manager une équipe commerciale.

Taux d'obtention de la formation :

Taux de satisfaction :

Exemple de missions à confier aux alternants MCO

- Réaliser des études commerciales ou des études concurrentielles, analyse du marché de l'UC ou d'un univers
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale omnicanale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale (ou des stagiaires)
- Recruter des collaborateurs (ou des stagiaires)
- Animer l'équipe commerciale
- Animer l'unité commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale
- Exposer des analyses et des propositions commerciales de manière cohérente et argumentée
- Entretenir la relation client
- Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services

LES MATIERES	Heures de formation	Forme de l'épreuve		Durée	Coef
E.1. Culture générale et expression	101 h	Ponctuelle	Écrite	4 h	4
E.2. Langue vivante étrangère 1	94 h	CCF	Ecrite Orale	2 h 30	3
E.3. Culture économique, juridique et managériale	150 h	Ponctuelle	Écrite	4 h	3
E.4.1 Relation client – l'offre commerciale	363 h	CCF	Orale	30 min	3
E.4.2 Animation dynamisation de l'offre commerciale	206 h	CCF	Orale	30 min	3
E.5. Gestion opérationnelle	59 h	Ponctuelle	Écrite	3 h	3
E.6. Management de l'équipe commerciale	140 h	CCF	Ecrite	2 h 30	3

Essentiel du contrat d'apprenti(e)

Double statut : étudiant(e) et salarié(e).

Age : de 17 à 29 ans.

Démarrage du contrat : au plus tôt 3 mois avant le début de la formation.

Période probatoire : 45 jours en entreprise (si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours).

Repos hebdomadaire : 2 jours pleins/semaine ou selon la convention collective de l'entreprise.

Congés : 5 semaines. Les congés sont à prendre sur le temps en entreprise.

Temps de travail hebdomadaire = temps de formation + temps en entreprise

La rémunération : de 27% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).

	- 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
	Montant brut	Montant brut	Montant brut	Montant brut
1ère année d'alternance	27% SMIC	43% SMIC	53% SMIC	100% SMIC
Aides plan "jeunes" / an	6 000,00 €	6 000,00 €	6 000,00 €	6 000,00 €
2ème année d'alternance	39% SMIC	51% SMIC	61% SMIC	100% SMIC

À noter un apprenant ayant déjà eu un contrat d'apprentissage doit être rémunéré à hauteur du nombre d'année effectué.

Modalités Pédagogiques :

- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants.
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation...

Après la formation ?

Poursuite d'études

Licences ou titres certifiés de niveau BAC+3 en marketing, management, commerce, distribution... jusqu'à BAC+5.

Emplois accessibles

Conseiller(ère) de vente et de services, vendeur(euse)/conseil, vendeur(euse)/conseil e-commerce, chargé(e) de clientèle, chargé(e) du service client, marchandiser, manager adjoint, manager d'une unité commerciale, chef(fe) de rayon.