

2^{de} Pro **CONSEIL VENTE**

STATUT SCOLAIRE (stages)



RNCP : 35185

En classe de Seconde Professionnelle Conseil Vente, le jeune découvrira le commerce et la vente et ainsi il pourra conforter son projet professionnel pour aborder la classe de première dans de bonnes conditions.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Adopter** les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- **Maitriser** sa communication
- **Gérer** les priorités
- **Travailler** en équipe
- Faire preuve d'**autonomie**, de **réactivité**, d'**initiative**

DURÉE DE LA FORMATION

1 an

En **alternance** (MFR / stages)
Statut scolaire

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie de l'**alternance** basée sur le vécu. Interventions de professionnels du secteur. Visites terrain. Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise.

EXEMPLES D'ACTIVITÉS VISÉES

- Accueil et information du client ou de l'utilisateur
- Préparer, effectuer et contrôler la vente des produits
- Assurer le remplissage, l'aménagement du rayon
- Conseiller le client sur les produits alimentaires
- Gérer techniquement le rayon

CONDITIONS D'ADMISSION

- Après une 3^{ème} générale ou technologique

L'ÉTABLISSEMENT

- Internat et restauration sur place
- Navette quotidienne depuis la gare de Saint-Rambert-d'Albon

L'ensemble de nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap avec une possibilité d'aménagement du parcours de formation (nous consulter)



2nde Pro **CONSEIL VENTE**

STATUT SCOLAIRE (stages)



RNCP : 35185

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

CONTENU

Enseignements généraux : expression anglaise, français, histoire géographique, physique-chimie, sport et biologie humaine, vie sociale et civique, monde contemporain, mathématiques et informatique

Modules de vente : techniques de vente - relations clients, l'entreprise dans son environnement économique et juridique, gestion commerciale d'un espace de vente (réception, approvisionnement, mise en rayon, gestion des stocks)

Modules spécifiques produits alimentaires : pratiques liées aux produits alimentaires, connaissance des filières (terroir et qualité des produits alimentaires)

MÉTHODE

Méthode active et participative : alternance d'apport théoriques et d'exercices pratiques

Échanges à partir des expériences en entreprise et de situations : visites d'entreprise, intervention de professionnels

Mises en situation et exercices : actions en sous-groupe, stage d'éducation à la santé et au développement durable, voyage d'étude

Accompagnement à la construction d'un projet individuel réfléchi et cohérent

LES DÉBOUCHÉS

Poursuite de la formation : Bac Pro TCVA, Bac Pro MCV

Métiers visés : Adjoint de chef de rayon, chef de rayon, vendeur dans la grande distribution, vendeur-conseil

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Des évaluations régulières / entraînements pour évaluer la progression d'acquisition des compétences.

Enquête de satisfaction 2 fois par an

POUR S'INSCRIRE

Entretien de motivation

MODALITÉS FINANCIÈRES

Adhésion à l'association
Possibilité de pension ou demi-pension (nous consulter).
Voie scolaire : voir nos tarifs sur le site web

