

MFR La Grive- 88 route de Lyon -
38300 BOURGOIN JALLIEU
Tél. 04 74 28 72 10 -
eMail : mfr.la-grive@mfr.asso.fr
http://www.mfr-lagrive.org/



JEUNES de plus de 15 ans et
être titulaire d'un CAP ou être issu
d'une classe de seconde

ADULTES en reconversion



1365 H de Formation au
CFA réparties sur 2 ans
20 semaines au CFA /an

21 semaines de stage

Possibilité d'adapter la durée et les
modalités de formation suivant le
parcours du candidat



Frais de scolarité et

Frais de demi-pension ou de pension :
voir auprès de la MFR

Adhésion à l'association : 100€/an

(Possibilité de bourses selon revenus)

Poursuite d'études

B TSA TC (Technico-Commercial)

BTS NDRC (Négociation et

Digitalisation de la Relation Client)

BTS Professions immobilières Le CFA
s'inscrit dans une démarche d'accueil
des publics

BTS MCO (Management Commercial
Opérationnel)

BTS SAM (Support à l'Action
Managériale)



PRESENTATION GENERALE

Le titulaire de ce baccalauréat professionnel assure :

La réception des produits alimentaires et des vins et spiritueux

La gestion des rayons

La mise en vente des produits alimentaires frais et périssables

La vente et le conseil du client sur les différents espaces de vente

La mise en place d'opérations promotionnelles

L'entretien de l'espace de vente

Le suivi client

OBJECTIFS

Il s'agit de former de futurs employés capables d'accompagner le client dans ses achats et le conseiller au mieux dans les entreprises de distribution de produits alimentaires ou de vins et spiritueux ou possédant un rayon de ces produits. Son activité est centrée sur le conseil et la vente de produits alimentaires et boissons pour lesquels il possède une expertise. Il connaît les méthodes de production et les différents types de qualification des produits. Son activité se situe dans le respect de la réglementation ainsi que des normes d'hygiène et sécurité en vigueur. Il a en charge l'approvisionnement et l'organisation des rayons ainsi que l'entretien des produits exposés et des espaces de vente. Il met en place des opérations promotionnelles et dégustations en réalisant puis installant des décors et des aménagements. Il anime des événementiels saisonniers. En fonction du niveau de responsabilité, il prend en charge les réclamations et les retours de marchandises ou oriente vers la personne compétente.

PREREQUIS, MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Être titulaire d'un CAP ou être issu d'une classe de seconde

COMPETENCES & CAPACITES PROFESSIONNELLES VISEES

- Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
- Animer un espace de vente de produits alimentaires
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

CONTENU DE LA FORMATION

Programme détaillé

Enseignement sur 2 ans

• Mise en place d'un plan de formation permettant de répondre aux exigences du référentiel et d'atteindre les objectifs pédagogiques fixés.	MG1 français	76 h	
	MG1 Education Socio Culturelle	58 h	
	MG1 Histoire Géographie	60 h	
	MG1 documentation	22 h	
	MG2 anglais	70 h	
	MG3 EPS	90 h	
	MG4 mathématiques	95 h	
	MG4 bio-éco	60 h	
	MG4 physique chimie	54 h	
	MG4 informatique	40 h	
	• Accompagnement des jeunes dans la recherche d'entreprise	MP1 Etude opérationnelle du point de vente	66 h
		MP2 Expertise conseil en produits alimentaires	74 h
	• Conduite de projets pédagogiques	MP3 Conduite de la vente	60 h
		MP4 Optimisation du fonctionnement du rayon	48 h
• Interventions de professionnels	MP5 Qualité des produits alimentaires et hygiène	66 h	
	MP6 Animation commerciale	35 h	
	MAP (Projet)	28 h	
	EIE(espagnol)	60 h	
• Mobilité européenne	Activités liées à l'alternance	303 h	

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite session 2023 :
89 %

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux d'insertion à 6 mois :
89 %

MODALITES PEDAGOGIQUES

Moyens Pédagogiques

Classes mobiles informatiques
Salle d'application : magasin école
Salles de cours équipées en matériel de vidéo projection
Restaurant scolaire
Internat

Accompagnement pour les élèves à besoins particuliers (selon avis de la MDPH).

SUIVI DE L'ACTION

Outils de suivi en entreprise et à la MFR : carnet de liaison, cahier de texte numérique, livret d'évaluation des compétences.

EVALUATION DE L'ACTION

Evaluation des élèves à la MFR et en entreprise par le biais du contrôle en cours de formation (CCF) et par le biais d'épreuves terminales.

Bilans intermédiaires de suivi chaque semestre auprès du jeune, de la famille et de l'entreprise

FORMATEURS, ANIMATEURS ET INTERVENANTS

Une équipe de 36 Salariés à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation (formateurs, animateurs, Maîtresse de maison, Maitres d'internat)

Responsable de l'action :
Lila Cherfaoui