

## SECONDE PRO CONSEIL VENTE Alternance – Stage

MFR La Grive- 88 route de Lyon -  
38300 BOURGOIN JALLIEU  
Tél. [04 74 28 72 10](tel:0474287210) -  
eMail : [mfr.la-grive@mfr.asso.fr](mailto: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

32 semaines en entreprise/an (dont 5  
semaines de congés payés)

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

Bac Pro Technicien Conseil Vente  
Alimentaire (produits alimentaires  
et boissons) (TCVA) en alternance  
stage ou en apprentissage  
Bac Pro Métiers du Commerce et de  
la Vente (MCV) en apprentissage  
Bac Pro Métiers de l'Accueil (MA) en  
apprentissage  
Bac Pro Technicien-conseil vente  
en animalerie  
Bac Pro Technicien-conseil-vente  
univers jardinerie.



### PRESENTATION GENERALE

La classe de seconde professionnelle est la première année du cursus de  
préparation en 3 ans du baccalauréat professionnel.

Elle permet de découvrir les différentes facettes des métiers du commerce,  
de la vente et de l'accueil.

Elle permet d'acquérir les premières compétences professionnelles en lien  
avec ces métiers.

### OBJECTIFS

- Consolidation des compétences méthodologiques : lecture des consignes, gestion de la trace écrite, organisation du travail, autonomie, appropriation de l'outil documentaire.
- Consolidation de compétences civiques, sociales et professionnelles : droits de l'homme, citoyenneté, vie en société, respect d'autrui, projet sportif et/ou culturel; débats sur choix techniques
- Orientation, projet individuel et professionnel de l'élève, aide à la réussite, aide individualisée...
- Découverte des différents secteurs du commerce et de l'accueil.

### PREREQUIS, MODALITES ET DELAI D'ACCES

Sortir d'une classe de 3<sup>ème</sup> ou d'une seconde de l'Education nationale  
ou du Ministère de l'agriculture.

## 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 une année	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mise en place d'un plan de formation permettant de répondre aux exigences du référentiel et d'atteindre les objectifs pédagogiques fixés.</li><li>• Accompagnement des jeunes dans la recherche d'entreprise</li><li>• Conduite de projets pédagogiques</li><li>• Interventions de professionnels<ul style="list-style-type: none"><li>• Mobilité européenne</li></ul></li></ul>	EG1 - Physique Chimie	30 h
	EG1-Maths	50 h
	EG1-Bio-Eco	15 h
	EG1-TIM	10 h
	EG2 Histoire Géographie	21 h
	EG2-Lettres	42 h
	EG3 SESG	11 h
	EG3 ESC	11 h
	EG3 langue	46 h
	EG4 EPS	42 h
	EG4 ESC	10 h
	EG 4-TIM	10 h
	EG4-EMC/ EIE	10 h
	EP1 Techniques de vente	50 h
	EP2 Environnement du point de vente et merchandising	50 h
	EP3 - Conseil Vente de produits alimentaires	50 h
EIE-technique d'étalage	32 h	
EIE-section européenne	16 h	
Alternance	64 h	

## 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.

Accompagnement à l'orientation post-seconde

### EVALUATION DE L'ACTION

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**