

SECONDE PRO CONSEIL VENTE

Alternance – Stage

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



565 H de Formation au
CFA réparties sur 1 an

17 semaines au CFA /an

23 semaines en entreprise/an

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 différents 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^{ème} 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	
• Mise en place d'un plan de formation permettant de répondre aux exigences du référentiel et d'atteindre les objectifs pédagogiques fixés. • Accompagnement des jeunes dans la recherche d'entreprise • Conduite de projets pédagogiques • Interventions de professionnels • Mobilité européenne	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, Maîtres d'internat)

Responsable de l'action :
Catherine Saunier