

#### STATUT SCOLAIRE OU APPRENTISSAGE



#### LES + DE LA MFR

- Salles de cours équipées de TBI (tableau blanc interactif) et réseau wifi sur l'ensemble des locaux
- Effectifs maîtrisés permettant un suivi personnalisé
- Portail pédagogique sur internet pour suivre les informations liées à votre formation
  - Restauration sur place et possibilité d'hébergement
- Mobilité professionnelle de 2 semaines possible à l'étranger (Erasmus)
- Etablissement labélisé E3D
- Etablissement pouvant accueillir du public en situation de handicap

#### FINANCEMENT

- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise pour les apprentis ou par dotation du Ministère de l'Agriculture pour les scolaires
- Adhésion à l'association : 10 €/an
  - Frais de restauration et/ou d'hébergement disponibles sur notre site

#### Diplôme de niveau 4 de l'Éducation Nationale

Code diplôme 40031214, RNCP32259

#### OBJECTIFS :

- ◆ La Formation prépare des **vendeurs non sédentaires** intervenant dans tout type d'entreprise commerciale, de service, de production s'adressant tant à des particuliers qu'à des professionnels.
- ◆ Quatre fonctions essentielles caractérisent leur activité : vendre, conseiller et fidéliser, prospecter et mettre l'offre en valeur, assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

#### MODULES DE FORMATION :

- ◆ Modules généraux : économie - droit, mathématiques, français, histoire géographie, enseignement moral et civique, langues vivantes étrangères : Anglais et Espagnol, Prévention Santé Environnement, arts appliqués et cultures artistiques, éducation physique et sportive.
- ◆ Modules professionnels : conseiller et vendre, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

#### DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

- ◆ Pédagogie basée sur l'alternance, école/entreprise.
- ◆ Formation scolaire de 1350 heures à la MFR sur 2 ans (soit 18 semaines par an). Formation professionnelle dans des entreprises de commerce, de services, agences, concessions etc.
- ◆ Rythme d'alternance : 2 semaines de MFR / 2 semaines d'entreprise en moyenne.
- ◆ Parcours en 2 ans, aménageable selon le cursus du candidat et en fonction des éléments scolaires fournis.

#### MODALITÉS D'EXAMENS :

- ◆ Le BAC PRO est validé par le biais du contrôle continu en cours de formation (CCF) et d'épreuves terminales en fin de cursus.
- ◆ Le candidat ajourné conserve, à sa demande, et dans la limite de cinq ans à compter de leur obtention, le bénéfice des notes obtenues égales ou supérieures à 10 sur 20.

#### ADMISSION :

- ◆ 2<sup>de</sup> Métiers de la Relation Clients validée, ou CAP du secteur Commerce validé, ou 2<sup>de</sup> Générale avec passerelle.
- ◆ Avoir signé un contrat d'apprentissage ou une convention de stage.
- ◆ Possibilité d'entrée immédiate, après entretien de validation des motivations, contrôle des conditions administratives liées au diplôme et complétude du dossier administratif

#### DÉBOUCHÉS :

- ◆ Poursuite d'étude en BTS NDRC, MCO, ou toute autre formation supérieure susceptible d'accueillir le titulaire du diplôme.
- ◆ Insertion dans la vie professionnelle.

#### LA MFR EN CHIFFRES :

Consulter notre site internet