

Formation par **apprentissage** en **présentiel** (niveau 5)

Durée : 2 ans

Sur le terrain :

Vous prospectez la clientèle, suivez et gérez un fichier clients et développez un secteur de vente...

En point de vente :

Vous accueillez et conseillez la clientèle, approvisionnez, gérez et optimisez le lieu...

La formation : rentrée en septembre

Une réelle expérience professionnelle :

- Du temps en entreprise en BTS : 1 940 heures en deux ans
- Un statut de salarié rémunéré en fonction de l'âge et de la convention.
- 5 semaines de congés payés par année.
- Une formation qui vous professionnalise de 2 ans :
- Du temps en centre en classe de BTS : 1 350 h en deux ans (39 semaines)
- Un suivi individualisé.

L'apprentissage est un véritable tremplin vers l'emploi !

Les prérequis - public

- Avoir plus de 16 ans et moins de 29 ans révolus à la signature du contrat.
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac Technologique, Bac Professionnel ou Bac Général).

Les conditions d'admission

- . Inscription sur Parcoursup
- . Contact par mail ou téléphone
- . Remplir un dossier de candidature
- . Signer un contrat d'apprentissage pour 2 ans
- . Remplir la fiche d'engagement
- . Réaliser des tests de positionnement et un entretien avec l'équipe pédagogique
- . Aucun frais supplémentaire
- . Le site de l'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

La rémunération

Rémunération brute mensuelle minimale d'un-e apprenti-e (% du SMIC)

Situation	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	25 ans et +
1 ^{re} année	27 %	43 %	53 %	100 %
2 ^e année	39 %	51 %	61 %	100 %
3 ^e année	55 %	67 %	78 %	100 %

Dans certaines branches, en application de la convention collective dont dépend l'entreprise, la rémunération peut être supérieure au minimum légal

Architecture de la formation

Domaines du tronc commun :

- M1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui ;
- M2 : Construire son projet personnel et professionnel ;
- M3 : Communiquer.

Domaine professionnel spécifique à la spécialité « technico-commercial » :

- M4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel ;
- M5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux ;
- M6 : Manager une équipe commerciale ;
- M7 : Développer l'activité commerciale ;
- M8 : Mettre en place une relation client ou fournisseur.

Pédagogie

- Des cours spécifiques par champs professionnels :
- Univers jardins et animaux de compagnie (UJAC) ;
 - Biens et services pour l'agriculture (BSA) ;
 - Alimentation et boissons (A&B).

Délivrance du diplôme

- o Diplôme du Ministère de l'Agriculture de niveau 5
- o Évaluation : en Contrôle Continu et en Épreuves Terminales

Possibilités de poursuite d'études

- o Licence professionnelle
- o École de commerce
- o Master

Chiffres clés

- o Nombre de candidats en formation : 5
- o Nombre de candidats présentés aux examens : 5
- o Taux de réussite (année n-1) : 100 %
- o Taux de mention (année n-1) : 100 %
- o Taux de rupture brut (année n-1) : 0 %
- o Taux de rupture net (année n-1) : 0 %
- o Taux d'insertion professionnelle (session 2020 à 7 mois) : 100 %
- o Taux de satisfaction : (année n-1 fin de formation) : 73 %

Les métiers

- Technico-commercial(e) (spécialisé(e) sur un ou plusieurs produit(s))
- Responsable de rayon
- Acheteur(se) vendeur(se) commerce de gros.

Renseignements pratiques

Pour toutes informations complémentaires, consultez notre site internet :

<http://www.tracy-vire.fr> ou scannez ce code

CFA de VIRE

Route de Caen

CS 46001

VIRE

14500 VIRE NORMANDIE

Contactez le secrétariat du CFA

02.31.66.18.18

cfa.vire@educagri.fr

