



EN ALTERNANCE : APPRENTISSAGE

BAC PRO COMMERCE EN 3 ANS

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ REQUIS :

- * Entrée après une classe 3ème et avoir signé un contrat d'apprentissage dans le secteur du commerce
- * Entrée directement en classe de 1ère (2^{ème} année du Bac Pro) après un BEP, CAP ou fin de classe de 2^{nde} (et la signature d'un contrat d'apprentissage)
- * Aptitudes requises : présentation soignée, sens du contact, volonté de s'adapter et une réelle passion pour le commerce

OBJECTIFS :

- * Participer à l'approvisionnement
- * Vendre, conseiller et fidéliser
- * Participer à l'animation de la surface de vente
- * Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

- * Inscriptions auprès du secrétariat qui fixe un rdv avec le directeur
- * La décision de pré-admission est prononcée au retour du dossier complet
- * L'admission ne peut être effective qu'à la signature du contrat d'apprentissage
- * La présentation des bulletins scolaires des 2 dernières années est obligatoire

TARIFS 2020-2021 DEMI-PENSION :

- * 1^{ère} année : 1219 €
- * 2^{ème} année : 1390 €
- * 3^{ème} année : 1333 €

TARIFS 2020-2021 PENSION (INTERNAT) :

- * 1^{ère} année : 2001 €
- * 2^{ème} année : 2310 €
- * 3^{ème} année : 2207 €

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Oui

INDICATEURS :

Taux de réussite :
* 2019 : 69%
* 2020 : 100%

Taux de rupture :
* 2018-2020 : 0 %

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

VILLIÉ MORGON





MÉTHODES MOBILISÉES :

Alternance cours MFR et travail en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

En fin de cycle, diplôme du Ministère de l'Education Nationale : le Baccalauréat Professionnel Commerce (avec la prise en compte du contrôle en cours de formation).

DURÉE :

2 ou 3 ans, avec en moyenne, chaque année, 20 semaines de cours et 25 semaines de travail en entreprise.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS :

- * Poursuite d'études en BTS :
- N.D.R.C. : Négociation Digitalisation Relation Client
- M.O.C. : Management Commercial Opérationnel
- * Vie Professionnelle :
- Grande distribution (vendeur, gestionnaire, responsable...)
- Magasin spécialisé (vendeur-conseil, co-responsable de point de vente)
- Créateur et gestionnaire de petit commerce

CONTENU DE LA FORMATION :

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- * Français
- * Histoire-géographie
- * Anglais
- * Espagnol
- * Education artistique
- * Sport

ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

- * Mercatique
- * Gestion commerciale
- * Communication vente
- * Technologie de la communication appliquée à la vente
- * Economie et droit
- * Mathématiques

CONTACT : mfr.villie-morgon@mfr.asso.fr

