

CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

OBJECTIFS VISÉS

- · Acquérir les techniques de vente de produits alimentaires, d'animation d'un point de vente, de gestion des produits,
- · Poursuivre ses études : BTS MCO, BTS NDRC, BTS Assistant Manager, formation interne aux différentes enseignes, certificats de spécialisation, BTSa Technico-commercial,
- Entrer dans la vie active : Vendeur(se) conseil, second de rayon, adjoint de rayon, création d'entreprise, commercial(e).

PUBLIC CONCERNÉ

Après la 3^e, ou CAP, CAPa.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation par alternance (en stage ou par apprentissage)

NOS &

- Apprentissage à partir de 16 ans ou 15 ans sous conditions,
- Stage ERASMUS,
- SST (Sauveteur Secouriste au Travail),
- · Accompagnement pédagogique,
- Equipe disponible,
- · Possibilité d'hébergement à la MFR durant les semaines de formation.

CONTENU

- Modules d'enseignements généraux ; français, anglais, histoire/géographie, mathématiques, sciences physiques, biologie, écologie, informatique, EPS, éducation socioculturelle,
- Modules d'enseignements professionnels : marketing, techniques de vente et de marchandisage, gestion commerciale, sciences économiques, connaissance des produits alimentaires, projet collectif de vente.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Formation de 3 ans 50 semaines de cours + 60 semaines de stage ou par apprentissage

APPRENTISSAGE MILIEU PROFESSIONNEL

- Grandes surfaces de produits alimentaires,
- Magasins de proximité et spécialisés,
- Marchés ou vente directe producteur.



- Formation par alternance -

MFR-CFA DE LA VALLÉE DU RETZ 11, rue du Pont Cheminet • 02290 AMBLENY 03 23 74 22 63 • mfr.ambleny@mfr.asso.fr















