

Nos points forts

Un suivi individualisé de la formation dans un établissement à taille humaine.

Des formations par **alternance** avec des stages réalisés dans des entreprises locales partenaires (convention de stage).

Une étroite **collaboration** avec nos partenaires emploi : Mission Locale, Pôle Emploi, Cap Emploi, Conseil Général, travailleurs sociaux ...

Un centre de formation géré par une **association** (loi 1901).

Un établissement privé sous contrat avec **l'Etat**, qui accueille également des élèves en formation initiale.

Possibilités :

- De restauration sur place
- Accès au foyer détente réservé aux adultes
- Des formations financées par la Région Centre et le F.S.E.
- Possibilité d'hébergement sur place
- Des formations ouvrant droit à rémunération (ASP, Pôle-Emploi, Agefiph)
- Des formations accessibles en CPF ou en CIF*

* Nous contacter pour une aide dans vos démarches



Cinq filières de formation

Orientation

2nde Générale et Technologique option : écologie - agronomie - territoire - développement durable (accès au bac technologique)
Classe préparatoire à l'entrée en BTS

Commerce

BTSA Technico-Commercial Produits Alimentaires (pour adultes)
(Fin mai de l'année N à juin de l'année N+1)
Vendeur Conseil en Magasin

Services

Bac Pro Services aux Personnes et aux Territoires
Préparation aux concours des métiers du secteur sanitaire et social (pour adultes)
BTS Economie Sociale et Familiale (pour adultes)

Environnement

Formation en «Jardins Espaces Verts et Paysage» (pour adultes)

Formations Courtes (CPF)

HACCP - SST - Accompagnement V.A.E.
Modules professionnels
Certification Clea 



Maison Familiale Rurale Tours Val de Loire

Rue du Télégraphe - 37100 Tours

tél : 02.47.54.24.21

Fax : 02.47.49.12.41

e-mail : mfr.tours@mfr.asso.fr

site web : www.mfr-tours.fr



édition 2017



Formations «COMMERCE» et Titre professionnel «Vendeur Conseil en Magasin»

MFR Tours Val de Loire
Rue du télégraphe - 37100 Tours

Contact : 02 47 54 24 21
www.mfr-tours.fr



Nos modules de formation «Commerce»

Vous êtes **demandeur d'emploi** ou **salarié** dans une entreprise, vous pouvez suivre dans le cadre du perfectionnement les modules suivants :

Modules	Intitulés	Durée	Dates
M1	Assurer la qualité d'un espace marchand.	70 h	
M2	Animer, promouvoir et valoriser l'assortiment du point de vente.	35 h	
M3	Réaliser des calculs commerciaux et suivre des indicateurs de gestion.	35 h	
M4	Identifier les motivations d'achats et mettre en oeuvre des techniques de vente.	70 h	Nous consulter
M5	Valoriser son entreprise et assurer une veille commerciale;	35 h	
M6	Gérer la relation client, et la démarche mercatique.	35 h	
Total			
	Validation CCP1	28 h	
	Validation CCP2	28 h	
	Validation titre professionnel	14 h	

Public concerné : Tout public de niveau V (CAP/BEP).

* Formation éligible au CPF (compte personnel de formation).

* CCP : Certificat de compétences professionnelles

Vendeur Conseil en Magasin

Titre professionnel délivré par le Ministère du Travail et de l'Emploi (diplôme niveau IV).

Objectifs :

Cette formation en alternance permet d'acquérir des compétences professionnelles dans le domaine de la vente de produits ou de prestations de services et de l'animation de point de vente.

Rythme :

- Formation en alternance de 2 J/Semaine à la MFR et 3 J/Semaine dans l'entreprise.
- Période : septembre à juin.

Durée totale : 350 h dont validation à la MFR pour l'ensemble du titre.

Contenu pédagogique :

Activité : Contribuer à l'animation et au résultat d'un linéaire ou d'un point de vente CCP1.

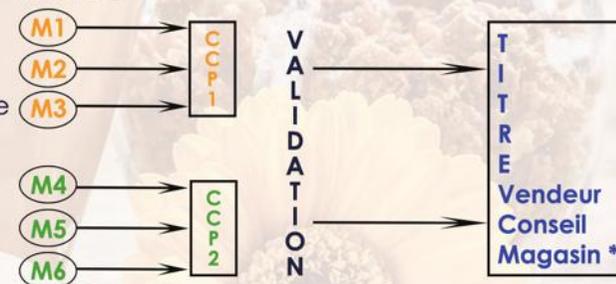
- Module 1 : Assurer la qualité d'un espace marchand.
- Module 2 : Animer, promouvoir et valoriser l'assortiment du point de vente.
- Module 3 : Réaliser des calculs commerciaux et suivre des indicateurs de gestion.

Activité : «Vendre en Magasin des Produits et des Prestations de Services» CCP2.

- Module 4 : Identifier les motivations d'achats et mettre en oeuvre des techniques de vente.
- Module 5 : Valoriser son entreprise et assurer une veille commerciale.
- Module 6 : Gérer la relation client, et la démarche mercatique.

Prérequis et financement de la formation : avoir plus de 18 ans. Salariés d'entreprises, demandeurs d'emploi. Possibilité de contrat de professionnalisation, **CIF**, période de professionnalisation, acceptation **VAE**.
 ⚠ Formation éligible au **CPF**.

→ **Débouchés et Métiers :** vendeurs et vendeuses expérimentés, vendeurs conseil, vendeurs techniques. Conseillers de vente dans les grands et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques.



Remarque : chaque module peut être suivi indépendamment. Vous pouvez également vous inscrire à plusieurs modules ou vous inscrire à l'un des deux CCP, ou à l'ensemble du Titre VCM.

