

## 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

2<sup>nd</sup>e 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.**

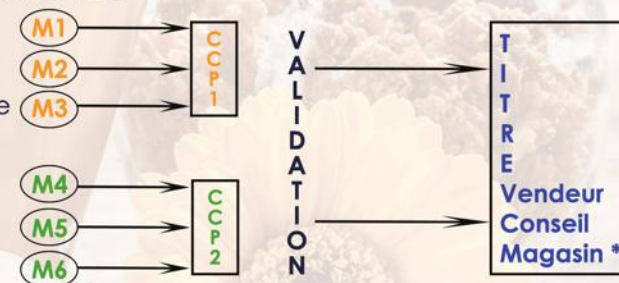
- Module 1 : Assurer la qualité d'un espace marchand.
- Module 2 : Animer, promouvoir et valoriser l'assortiment du point de vente.
- Module 3 : Réaliser des calculs commerciaux et suivre des indicateurs de gestion.

**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.

