

SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE



CONTENU DE LA FORMATION

La formation est validée par un **DIPLÔME DE L'ÉDUCATION NATIONALE**.

L'examen portera sur le programme suivant :

- Un examen final sur des **matières technologiques et professionnelles** (écrit et pratique) :
- Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale - Prévention Sécurité Environnement - Présentation de deux dossiers en collaboration avec l'entreprise.
- Un examen final sur **des matières générales** (écrit et oral) :
- Français - Anglais - Espagnol - Histoire Géographie et Instruction Civique - Mathématiques – Economie Droit
- Arts appliqués - Education physique et sportive.

Poursuite d'études en alternance : BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS gestion de la PME, BACHELOR Ecole de gestion et de commerce.

100%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN



RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues sur les 3 années : 1 930 heures

Nombre d'heures de cours prévues sur les 2 années : 1 350 heures



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS D'ADMISSION : Avoir plus de 16 ans.

INFO RECRUTEMENT >

Les pré-inscriptions en BAC pro commerce sont ouvertes uniquement à partir de la 1^{ère}.

Il faudra avoir déjà suivi un parcours de formations dans la même filière, en terminale ou en 1^{ère}.

Évaluation des candidatures sur dossier.

**INTÉGRATION EN
1^{ÈRE} BAC PRO POUR
LA RENTRÉE 2021**

POINT



Votre première étape
vers l'Alternance

RENSEIGNEZ-VOUS

Au POINT A
14 Rue de Verdun - NOUMÉA
contact@pointa.nc

ACCUEIL DU PUBLIC
DU LUNDI AU JEUDI DE 8H À 16H
Tél 24 69 49
www.pointa.nc



EMPLOYÉ.E DE VENTE

APPRENDRE UN MÉTIER

Code ROME : D1507

Il ou elle pourra assister un commerçant, un responsable de magasin ou encore un responsable de rayon dans la grande distribution. Les emplois qui lui seront prioritairement accessibles relèvent de l'attaché commercial, du technicien de vente ou encore du responsable de rayon.

ACTIVITÉS

- **Participer à l'approvisionnement**
Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes.
- **Participer à l'animation de la surface de vente**
Adapter le plan d'implantation des articles selon les opérations commerciales et contrôler la mise en rayon.
- **Vendre, conseiller, fidéliser le client**
- **Assurer la gestion commerciale**
Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements.



PROFIL MÉTIER REQUIS

- Bonne présentation et élocution
- Aimer communiquer et savoir écouter
- Être actif, dynamique, enthousiaste
- Capacités à travailler en équipe
- Être disponible (travailler le week-end et les jours fériés)

EMPLOIS VISÉS

- Vendeur
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Adjoint au responsable de rayon
- Responsable / chef de rayon

82%
D'INSERTION
PROFESSIONNELLE