

KIFFE TON PROJET PREPA APPRENTISSAGE COMMERCE

#Kiffetonprojet

La **prépa apprentissage** vise l'entrée en apprentissage sur les métiers du commerce et de la relation client : Bac Professionnel Commerce avec 2 options

A : Animation et gestion de l'espace commercial.

B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

Les débouchés métiers de ce diplôme sont les suivants :

Employé commercial, Vendeur qualifié / spécialiste, Conseiller relation client, Vendeur à domicile indépendant, Commercial.

Sur un format court, l'acquisition et la consolidation des compétences de base professionnelles faciliteront la prospection des entreprises cibles et la signature du contrat d'apprentissage.

Nos partenariats entreprises et notre solide connaissance des métiers de la relation viendront étayer vos démarches et vous accompagneront tout au long de ce parcours.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Futur-es Apprenti-es de 16 à 29 ans (ou plus si RQTH) souhaitant décrocher un contrat d'apprentissage :
- Visant un projet professionnel dans les métiers du commerce et de la vente.
- Visant un **BAC PRO, BTS, Titre professionnel, POEC/POEI...**

- Pré-requis : avoir une bonne expression écrite et orale.

DATES

Du 07 juin au 06 août 2021
(calendrier prévisionnel)

MODALITÉS DE SÉLECTION

Information collective, tests et entretien individuel de motivation.

Les candidats doivent se présenter munis d'un CV, d'une fiche de liaison et d'une pièce d'identité.

DURÉE

315 heures au total :

210 heures en centre
105 heures en entreprise

COÛT DE L'ACTION

Prise en charge intégrale

LIEU DE FORMATION

3, rue Pierre Dupont 75010 Paris

Stations Métro :

Ligne 7 : Château - Landon

Ligne 2 : Colonel Fabien



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Construire ou consolider un projet professionnel concret et réaliste.

Accompagner l'apprenant dans ses démarches de recherche de contrat d'apprentissage, le préparer au monde du travail en général et aux métiers de la vente en particulier et à l'alternance

Sécuriser son entrée en formation pour éviter les ruptures de contrat

PROGRAMME DE FORMATION

• Confirmer son projet professionnel dans les métiers de la vente

- Approche centrée sur le sens et la motivation, travail sur les valeurs professionnelles
- Sélection de pistes de projet en apprenant à faire des choix responsables
- Formalisation d'un projet, construction d'un plan d'action.
- Planification des principales étapes, identification des obstacles des remédiations possibles

• Acculturation au numérique dans une visée professionnelle

- Savoir utiliser sa messagerie et l'internet dans le cadre professionnel.
- Etre acteur de sa communication numérique.
- Appréhender le télétravail.

• Consolidation des compétences de base en communication écrite et orale

- Renforcer les bases de la bureautique (traitement de texte)
- Soigner sa communication professionnelle
- Maîtriser l'écoute active
- Disposer d'un CV et d'une lettre de motivation opérationnels.
- Maîtriser l'entretien d'embauche

• Prospecter l'entreprise en identifiant sa demande et ses besoins

- Connaître l'environnement économique des entreprises ciblées en priorisant les TPE-PME
- Savoir prospecter les entreprises efficacement : identifier les besoins immédiats (par l'internet et le phoning) savoir les convaincre.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accompagnement individualisé et adapté aux acquis des apprenants
- Coaching individuel et en groupe
- Suivi individualisé en centre de formation et en entreprise



La Prépa Apprentissage est financée avec le soutien du FONDAT Caisse des Dépôts dans le cadre du Plan d'investissement dans les Compétences mais est placée par le Ministère du Travail.



**INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES**

Qualiopi 
processus certifié
 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



CONTACTS :

CFA IGS- 3, rue Pierre Dupont, 75010 Paris
Mail: yvon.leyer@exterieur.groupe-igs.fr