

Accompagnement
Conseil
Formation



L'ALTERNANCE C'est notre métier !

Qui sommes-nous ?

Centre de formation à taille humaine créé en 1999 par M. Yvan ROYBIER, gérant, et formateur depuis 1992

Stratégie basée sur l'individualisation des formations, grâce à un rendez-vous préalable avec une réalisation de tests de niveau pour une meilleure adaptation du parcours formatif

Nombre de stagiaires limité en cours : 12 (6 en informatique)

Formateurs reconnus pour leur expertise et leur expérience dans le domaine formatif

Intégration en formation à tout moment : grâce aux formateurs permanents, chaque stagiaire peut commencer immédiatement, sans attendre une future session éventuelle

Accompagnement Conseil Formation



Vous avez entre 16 et 26 ans

Vous souhaitez obtenir un diplôme d'Etat ou un Certificat de Qualification Professionnelle dans le tertiaire tout en acquérant une expérience professionnelle

Quel que soit votre parcours, rejoignez-nous!

- Un contrat de professionnalisation d'une durée de 6 à 24 mois :
 - Un enseignement adapté à vos besoins dans notre centre, dispensé par des intervenants spécialisés dans chaque discipline
 - Un contrat de travail dans une de nos entreprises partenaires
- Une préparation:
 - Aux diplômes professionnels CAP, BEP, Baccalauréat professionnel, B.T.S. en vente, secrétariat, accueil et comptabilité
 - à des CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) en vente
- Un suivi individuel et personnalisé

Nous vous garantissons un engagement auprès de vous avec flexibilité, adaptabilité et proximité humaine

Accompagnement
Conseil
Formation



COMMERCE/VENTE

C.Q.P. Responsable de magasin en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie

Le responsable de magasin en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie exerce son métier dans une boutique ou dans une grande ou moyenne surface.

Il assure la responsabilité de son unité en termes de gestion, d'exploitation et de management

- **Objectifs :**

- Participer à la gestion du magasin de BVP
- Manager les équipes
- Organiser l'approvisionnement en matières premières et la préparation et la fabrication des produits
- Animer le magasin de BVP
- Garantir l'hygiène, la qualité et la sécurité

- **Débouchés :** Responsable de magasin en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie

Accompagnement
Conseil
Formation



COMMERCE/VENTE

C .Q.P. Préparateur-vendeur en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie

Le préparateur-vendeur en Boulangerie Viennoiserie Pâtisserie exerce son métier dans une boutique ou une grande ou moyenne surface. Il prépare, fabrique et vend des produits dans le respect des objectifs qualitatifs et quantitatifs.

- **Objectifs :**

- Démarrer le poste de travail
- Conduire le poste
- Assurer la fin du poste et préparer le poste suivant
- Participer à la transmission d'informations

- **Débouchés :**

Préparateur-vendeur en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie
Employé en terminal de cuisson (boulangerie, viennoiserie, pâtisserie)

Accompagnement Conseil Formation



COMMERCE/VENTE

**C.A.P. Employé de vente spécialisé Option A :
Produits alimentaires**

**C.A.P. Employé de vente spécialisé Option B :
Produits d'équipement courant**

**C.A.P. Employé de vente spécialisé Option C :
Service à la clientèle**

- **Objectif :**

Placé sous l'autorité du commerçant ou du responsable du point de vente ou du rayon, le titulaire de ce CAP accueille et informe le client. Il lui présente les caractéristiques techniques et commerciales des produits, le conseille et conclut la vente. Il propose des services d'accompagnement et contribue à la fidélisation de la clientèle. Il participe par ailleurs à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits, et, le cas échéant, à leur expédition.

- **Poursuite d'études :**

Ce diplôme a pour vocation l'insertion professionnelle, il est toutefois possible de se spécialiser en 1 an avec un brevet professionnel (BP).
Il est également envisageable, mais avec un très bon dossier scolaire, d'entrer en bac pro.

- **Débouchés :**

Ce vendeur exerce dans l'ensemble du secteur alimentaire : boulangerie, pâtisserie, poissonnerie, charcuterie, épicerie, fromagerie.

Il est présent dans les entreprises de commerce de détail, quelle que soit leur taille : magasins de proximité sédentaires ou non ; petites, moyennes ou grandes surfaces spécialisées ; îlots de vente des grands magasins.

Accompagnement Conseil Formation



COMMERCE/VENTE

C.A.P. Employé de commerce multi-spécialité

L'employé(e) de commerce participe à la réception, au stockage des marchandises et à l'accueil de la clientèle.

- **Objectif :**

Le titulaire de ce CAP travaille soit dans les commerces de détail, soit dans les rayons spécialisés des grandes surfaces.

Placé sous la responsabilité d'un chef de rayon ou d'un responsable de point de vente, il participe à la réception et au stockage des marchandises en réserve. En magasin, il approvisionne les rayons et veille à leur attractivité, il accueille le client, identifie ses besoins et met en avant les qualités des produits. Enfin, selon les structures, il participe à l'encaissement.

- **Poursuite d'études :**

Ce diplôme a pour vocation l'insertion professionnelle.
Avec un très bon dossier, il est également possible de poursuivre en bac pro.

- **Débouchés :**

- En magasin, sous la responsabilité du chef de rayon, il réceptionne les produits, contrôle leur qualité et leur quantité et assure le stockage.
- Il met les produits en rayon et assure l'étiquetage en tenant compte de la législation en vigueur. Il assure la propreté du rayon.
- Il utilise du matériel de manutention (chariots, diables...) pour remplir les rayons.
- Il gère les documents qui présentent l'état du stock et doit prévoir les ruptures de stock.
- Il participe à la vente, à l'accueil et à l'information des clients. Il peut travailler en caisse.

Le titulaire de ce CAP s'insère comme employé de rayon, employé de libre-service, employé de grande surface, gondolier-caissier.

Il peut travailler dans les grands magasins, les petites surfaces de proximité, les hypermarchés, les supermarchés ou encore les maxi-discounters.

Accompagnement Conseil Formation



COMMERCE/VENTE **B.A.C. pro commerce**

Le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

- **Objectif :**

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale

- **Modalités d'admission :**

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent le préparer en 2 ans .

- **Poursuite d'études :**

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

- **Débouchés :**

Ce bac pro forme à vendre, conseiller et participer à la fidélisation de la clientèle, à l'animation de la surface de vente, aux opérations d'information et aux ventes promotionnelles, et à assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction : approvisionnement, mise en place, gestion de l'unité commerciale. Il apprend les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements et aux locaux.

Le diplômé occupe des postes d'assistant de vente, de conseiller, de vendeur, d'employé de commerce ou d'adjoint du responsable de vente. Il peut exercer dans tout type d'unité commerciale.

COMMERCE/VENTE

B.A.C. pro vente, prospection, négociation, suivi de clientèle

Le titulaire du bac pro Vente PNS est en mesure de prospecter une clientèle potentielle, négocier des ventes de biens ou de services, participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

- **Objectif :**

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente.

- **Modalités d'admission :**

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent le préparer en 2 ans .

- **Poursuite d'études :**

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS.

- **Débouchés :**

Le bac pro vente forme des élèves à prospecter une clientèle potentielle. L'élève apprend à élaborer un projet et une stratégie de prospection, à construire un fichier clients, à concevoir des outils d'aide à la prospection (fiche prospect, plan d'appel, lettre de publipostage), à exploiter et analyser les résultats, et à savoir en rendre compte auprès de son équipe. Par ailleurs, il acquiert les techniques de négociation lui permettant de préparer la visite chez le client, de présenter les produits ou les services, d'argumenter, de traiter les objections, et de négocier les prix et les conditions de vente

Le diplômé occupe des postes de commercial, chargé de prospection, prospecteur vendeur, vendeur démonstrateur ou représentant. Il peut être salarié sous l'autorité d'un chef de vente ou d'un directeur ou indépendant. Il exerce dans des entreprises commerciales, de services ou de production, hors secteurs réglementés et produits à technicité très pointue.

Accompagnement Conseil Formation



COMMERCE/VENTE

B.T.S. : Management des Unités Commerciales

Formé à la direction d'équipe, à la gestion d'offre de produits et de services, à l'évaluation des résultats et au suivi des relations avec la clientèle, le technicien supérieur en management peut se voir confier la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, telle qu'un magasin, un supermarché, une agence commerciale, bancaire ou d'assurance.

- **Objectif :**

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale, dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.

- **Modalités d'admission :**

Ce B.T.S. se prépare en deux ans après le B.A.C.

- **Poursuite d'études :**

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD .

- **Débouchés :**

Ce BTS forme des responsables d'une unité commerciale. La formation est axée sur le management et la gestion des unités commerciales. L'élève apprend à diriger une équipe (constitution d'une équipe motivée et organisation du travail) et à gérer une unité commerciale. Il est capable d'assurer le fonctionnement de l'unité commerciale (suivi du cycle d'exploitation, équipements, traitements des incidents), la gestion prévisionnelle (évaluation des performances, prévisions, objectifs, objectifs, commerciaux et financiers, budget de trésorerie) et la diffusion des résultats de l'activité.

Accompagnement Conseil Formation



COMMERCE/VENTE

B.T.S. Négociation et Relation Client

A la fois vendeur, manager et commercial, le technicien supérieur en négociation et relation client participe à la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise qui l'emploie et contribue à la croissance de son chiffre d'affaires. Son activité est fondée sur la mise en place d'une démarche commerciale active en direction de la clientèle.

- **Objectif :**

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale.

- **Modalités d'admission :**

Ce B.T.S. se prépare en deux ans après le B.A.C.

- **Poursuite d'études :**

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial.

- **Débouchés :**

Ce BTS forme des managers de la vente, des commerciaux capables de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. L'élève apprend à créer et développer une clientèle par la mise en œuvre de plan de prospection. Il est formé à la communication et à la négociation afin d'être capable par la collecte, l'analyse des informations d'élaborer et de proposer une solution commerciale permettant d'accroître le chiffre d'affaires dans une optique de développement durable.

Accompagnement
Conseil
formation



Gestion/Administration

B.E.P. : Métiers des services administratifs

Le titulaire de ce BEP assure, au sein de tout type d'organisation, des activités administratives à caractères technique, organisationnel et relationnel.

- **Objectifs**

- le traitement de l'information et de documents
- la logistique administrative
- l'accueil des clients ou des usagers

- **Débouchés :**

Secteurs d'activités : Entreprise publique ou privée

Métiers : Agent de secrétariat, Employé de secrétariat, Agent administratif

Accompagnement Conseil Formation



Gestion/Administration

B.E.P. : Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers

Le titulaire du BEP Métiers de la relation aux clients et aux usagers participe à la réalisation d'activités spécifiques dans les domaines professionnels du commerce, de la vente et des services. C'est un employé polyvalent : il accueille, informe, oriente et contacte les clients ou les usagers. Il présente également des services ou des produits et conseille et finalise des ventes. Enfin il participe à l'organisation des espaces de travail.

- **Objectifs :**

- il accueille ou informe le client ou l'utilisateur,
- il assure le suivi, la prospection des clients et le contact,
- il conduit l'entretien de vente.

- **Débouchés ;**

Secteurs d'activité : Entreprises de distribution et du commerce, Sociétés commerciales, Sociétés de services, Administrations, associations, Entrepôts et plates formes de distribution.
Appellation courante : vendeur, employé de commerce, employé commercial, agent d'accueil

Accompagnement Conseil Formation



Gestion/Administration

B.A.C. Pro : Gestion / Administration

Le baccalauréat professionnel gestion-administration forme des gestionnaires administratifs appelés à travailler au sein d'entreprises de petite et moyenne taille, de collectivités territoriales, d'administrations ou encore d'associations.

- **Objectif :**

Leur mission consiste à prendre en charge les différentes dimensions administratives des activités de gestion, commerciales, de communication, de gestion du personnel, de production.

- **Poursuite d'études :**

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS.

- **Débouchés :**

Le diplômé occupe des postes de gestionnaire administratif ou de technicien des services administratifs, d'employé ou secrétaire administratif, d'assistant ou d'adjoint administratif. Il peut aussi exercer comme assistant de gestion, gestionnaire commercial ou gestionnaire du personnel.

28, rue de la Baisse, 69100 Villeurbanne
Tél. : 04.37.90.27.04 Fax. : 04.37.90.55.29
E-mail : contact@acfor-formation.com
Site: www.acfor-formation.com



En partenariat avec vous, nous proposons des formations en alternance individualisés : pour pouvoir répondre à vos exigences :

- > Adaptabilité des plannings selon vos contraintes
- > Système d'entrées et de sorties permanentes des stagiaires



Contacts :

Yvan ROYBIER

Responsable du centre

06.61.13.01.86

Olivier Valla

Responsable commercial

06.64.38.00.86

Mélanie GARRIC

Responsable informatique

04.37.90.27.04

Accès



Locaux adaptés aux handicapés



Métro ligne A - arrêt Flachet ou Cusset



Bus 1, 11, 38 - arrêt Grand Clément.

Bus C26 - arrêt la Perralière



Périphérique sortie Cusset, suivre rue du 4 Août, puis cours E. Zola. Tourner à gauche rue Pierre Cacard.

