



## LA FORMATION

- Le commerce alimentaire recrute des commerciaux et des vendeurs motivés et compétents.
- Ce vaste secteur exige des compétences pointues, aussi bien dans les domaines de la communication, des techniques de vente, que dans le domaine de la connaissance des produits.
- Les métiers de la vente et du commerce font appel à des qualités essentielles, telles que la disponibilité, la facilité dans les relations humaines, le sens de la négociation, et le désir de bien servir le client.
- Une bonne connaissance technique des produits est indispensable pour être performant et bien vendre les produits : la double compétence technique et commerciale constitue une double qualification appréciée par les entreprises.

## MODALITÉS

**Dates de formation :** De septembre à juin.

**Délais d'accès :** Entretien dans les 30 jours suivant le 1er contact.

**Durée de formation :** 2 ou 3 ans.

**Évaluation :**

50% Contrôle continu en cours de formation.  
50% Epreuves terminales en fin de formation.

**Conditions d'admission :**

- Avoir signé un contrat d'apprentissage.
- Avoir entre 16 et 29 ans sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH.
- En 3 ans : après une classe de 3ème.
- En 2 ans : être titulaire d'un CAP, BEP ou BAC, ou avoir achevé une classe de 2nde, 1ère ou Terminale.

**Accessibilité :**

Les locaux sont entièrement accessibles aux personnes à mobilité réduite.  
Réglementation ERP. Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

**Tarifs :**

Pour 12 mois : coût moyen de 7000€. Formation prise en charge par l'OPCO et les financements obtenus par l'UFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.

IET / UFA

Route de Warhem  
59492 Hoymille

Tel. 03.28.68.67.75

[www.iet-hoymille.fr](http://www.iet-hoymille.fr)

Mail : [hoymille@cneap.fr](mailto:hoymille@cneap.fr)



## PROGRAMME

### Formation pratique

Pôle technologique des produits

- Connaissances techniques et technologiques des produits

Pôle Commercial

- Techniques de vente
- L'entreprise commerciale et son environnement
- Marketing
- Gestion commerciale
- Animation d'équipe

Rapport de stage et analyse du fonctionnement du rayon dans l'entreprise et son environnement.

### Formation théorique

- Expression et communication française
- Anglais
- Ouverture sur le monde
- Mathématiques
- Informatique
- Physique-Chimie
- Biologie
- Education Physique et sportives

### Rythme de l'alternance :

2 jours de cours par semaine.

## DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

Le secteur de la vente et du commerce recrute en nombre et permet à ceux qui ont la motivation, une progression rapide en terme de rémunération et de responsabilités.  
Poursuite d'études possible dans l'UFA en BTS Technico-Commercial.

## L'APPRENTISSAGE C'EST :

- Suivre une formation diplômante et gratuite.
- Signer un contrat de travail.
- Percevoir un salaire entre 27 et 78 % du SMIC voire 100% pour les plus de 26 ans.
- Construire une expérience professionnelle.

### Contacts :

**Bapst Rudy**

Tel : 06 76 70 10 24

Mail : bapstru@iet-hoy-  
mille.fr

**D'Hem Florence**

Tel : 07 57 09 13 65

Mail : dhem.fl@iet-hoymille.fr

iet-hoymille.fr f > UFA hoymille @ > ufa\_hoymille

