



EN ALTERNANCE : STAGES

SECONDE BAC PRO VENTE CONSEIL

OBJECTIFS :

- Vendre, conseiller, fidéliser
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Préparer l'entrée en 2^{ème} année du Baccalauréat Professionnel

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ REQUIS :

- Aptitudes requises : présentation soignée, sens du contact, volonté de s'adapter et une réelle passion pour le commerce.
- Entrée après une 3^{ème}
- Entretien de motivation avec le jeune et sa famille

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES :

Prise en compte des situations particulières liées au handicap.

INDICATEURS :

- ✓ Taux de satisfaction des apprenants 2024-2025 : 63%
- ✓ Taux de participation : 100% (16 élèves sur 16 ont répondu)
- ✓ Taux de satisfaction des familles 2024-2025 : 100%
- ✓ Taux de participation : 31% (5 familles sur 16 ont répondu)
- ✓ Taux de satisfaction des entreprises 2024-2025 : 100 %
- ✓ Taux de participation : 15 % (15 entreprises sur 97 ont répondu)

Dernière mise à jour : juillet 2025





MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

- Inscriptions auprès du secrétariat qui fixe un rendez-vous avec l'équipe pédagogique
- La décision d'admission est prononcée au retour du dossier complet
- La présentation des bulletins scolaires des 2 dernières années est obligatoire

TARIFS 2025-2026

Demi-Pension

1^{ère} année : 2096.50 €

Pension (internat)

1^{ère} année : 3006 €

Ces tarifs comprennent les frais de scolarité, le montant de l'adhésion à l'association, les frais de restauration et dans le cas de la pension, les frais d'hébergement, les frais de dossiers et les frais liés aux activités extérieures.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Alternance de cours en MFR et de stages en entreprise.
- Trois types de stages à effectuer : stage en vente (magasin de vente de tout type), stage alimentaire (vente avec produits frais) et stage d'orientation.
- 23 semaines de stages en entreprises

DURÉE :

1 an avec en moyenne, chaque année, 17 semaines de cours et 23 semaines de stages en entreprise



PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS :

- Soit en classe de 1^{er} Baccalauréat professionnel Technicien Vente et Conseil Alimentaire (sous statut scolaire et en alternance) dans un établissement différent
- Soit en Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, directement en 2^{ème} année (sous réserve de signature d'un contrat d'apprentissage)

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Pas d'examen final.

Devoirs sur table et oraux en cours d'année.

CONTENU DE LA FORMATION :

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Education socio-culturelle
- Histoire-géographie
- Économie
- Langue vivante : anglais et espagnol
- Éducation physique et sportive
- Biologie
- Mathématiques
- Physique-chimie
- Informatique

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Technique de vente et gestion commerciale
- Connaissances et techniques de produits

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance
à VILLIÉ MORGON



MFR VILLIÉ-MORGON 194 Montée des Gaudets, 69910 Villié-Morgon

04 74 04 21 02 – Mail : mfr.villie-morgon@mfr.asso.fr Site Web : www.mfrvilliemorgon.asso.fr

