

Centre de formation des apprentis 2022



Sud
Formation
Conseil

Sud Formation Conseil Sommaire



[Présentation de la structure](#)

[Sud Formation Conseil en quelques mots...](#)

[Les rôles de chacun](#)

[L'équipe : Organigramme et trombinoscope](#)

[Nos formations](#)

[CAP Equipier Polyvalent du Commerce](#)

[BAC PRO Métiers de l'Accueil](#)

[BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A](#)

[BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B](#)

[BTS Management Commercial Opérationnel](#)

[BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client](#)

[BTS Support à l'Action Managériale](#)

[Se former à Sud Formation Conseil : Accès, Accessibilité, Equipement](#)

[Zoom sur le contrat d'apprentissage](#)

[Nous contacter](#)

Sud Formation Conseil



En quelques mots...

Les mots de la directrice Lise J ANNIN



"Si je devais caractériser le fil rouge de mon parcours, la formation en constitue l'élément fondamental. Il s'est construit autour de publics différents : lycéens, étudiants, **apprentis**, salariés.

Je représente le **CFA Sud Formation Conseil**, établissement à taille humaine, doté d'un environnement d'apprentissage performant et d'un cadre de vie accueillant.

Les principes d'action de mon activité de directrice sont :

- De veiller au bien-être de l'apprenant diplômant en **CAP / BAC PRO / BTS**, en lien avec les métiers du commerce, de la vente et du secteur de la gestion administrative.
- De répondre aux nouvelles modalités de formation professionnelle qui se diversifient. Nous proposons la voie scolaire, l'**apprentissage**. Dans le cadre d'une formation tout au long de la vie, des modules de **formation continue** accueillent des adultes en vue d'obtenir une nouvelle qualification.
- D'améliorer en continue les compétences de l'équipe pédagogique.
- De mettre en place des **parcours individualisés**, pour permettre à chaque apprenant de trouver sa place, de prendre confiance et de s'épanouir.
- D'entretenir et développer des **liens étroits** entre l'apprenant, l'entreprise et l'établissement afin de garantir à chacun un socle commun de connaissances et de compétences.

Cette période, si singulière, aura donné du sens à l'investissement réalisé pour intégrer la **digitalisation** au cœur de l'établissement, l'apprentissage en ateliers professionnalisants, par blocs de **compétences**, dans le respect des référentiels auront permis à chacun de progresser.

Que vous soyez élèves, parents, salariés, bienvenue au CFA de Sud Formation Conseil!"



Ecole
à taille humaine



Accompagnement
individualisé



Expert du tissu
économique local



57 partenaires
historiques en 2020



Connectée et
digitalisée

Sud Formation Conseil



Notre mission

"Former, par des diplômes d'Etat, des vendeurs, des commerciaux, des managers de demain."



Nos valeurs

- Bienveillance
- Engagement
- Proximité



360 m² d'espace
de travail



110 m² de
coworking



8 salles
de cours



1 salle
informatique



2 salles
de réunions



Parking privé

Sud Formation Conseil est un organisme de formation privé et CFA implanté sur Nîmes depuis 1999. Il a pour objectif de mobiliser l'ensemble de ses ressources humaines pour répondre aux exigences des entreprises, des apprentis, des salariés, des institutions, des OPCO, des demandeurs d'emploi et des particuliers du bassin Nîmois en phase avec les besoins et la réalité du marché du travail.

Sud Formation Conseil



Les rôles de chacun...

Sud Formation Conseil

Contrôler l'assiduité des alternants en formation
Fournir un calendrier des jours de formation
Guider les alternants
Recruter les alternants en fonction de leur motivation et de leur dossier
Viser le Livret Scolaire
Renseigner tous les acteurs de l'alternance sur les nouveautés grâce à la veille réglementaire et légale et le soutien juridique.
Suivre l'alternant : Enregistrer les contrats, comptabiliser les alternants, suivre l'insertion professionnelle et la réussite au examens.
Suivre les formations de façon quantitative et qualitative
Actualiser les outils de communication

L'Alternant

Devoirs

- ♦ Respecter le règlement intérieur de l'entreprise et de l'établissement de Sud Formation Conseil
- ♦ Etre assidu en formation et passer les examens blancs et l'examen final
- ♦ Travailler pour son employeur en effectuant les tâches qui lui sont confiées
- ♦ Transmettre les justificatifs d'absences à l'employeur
- ♦ Répondre aux questionnaires ou enquêtes de satisfaction

Droits

- ♦ Avoir un statut de salarié (période d'essai de 45 jours, protection sociale, congés payés)
- ♦ Avoir un double suivi (Responsable pédagogique et maitre d'apprentissage)
- ♦ Etre rémunéré selon le barème en vigueur

Le maître d'apprentissage

- ♦ Signer le contrat d'alternance
- ♦ Etablir un planning de réalisation des missions
- ♦ Intégrer l'alternant dans l'entreprise
- ♦ Suivre l'alternant pendant les périodes en entreprise et dans la réalisation des missions
- ♦ Évaluer l'alternant

Sud Formation Conseil



Les rôles de chacun...

Le responsable pédagogique

- ◆ Accompagner l'alternant dans sa scolarité
- ◆ Valider le contenu des missions avec le responsable de formation et le tuteur entreprise
- ◆ Suivre l'alternant en formation et en entreprise
- ◆ Remplir le Livret de l'alternant
- ◆ Guider l'alternant vers les bons interlocuteurs

Le référent entreprise

Assurer la partie contractualisation du dossier de l'alternant

Favoriser son intégration en entreprise en fonction des attendus du diplôme, des missions et des tâches confiées.

Etablir une relation de confiance avec les décideurs

Le référent handicap

Repérer une situation de handicap ou un risque

Accueillir et informer la PH

Déterminer la fréquence du suivi pédagogique et les modalités d'accompagnement souhaitées / nécessaires

Organiser la mise en œuvre du parcours au sein de Sud Formation Conseil

Assurer les relations avec les partenaires

Le référent mobilité

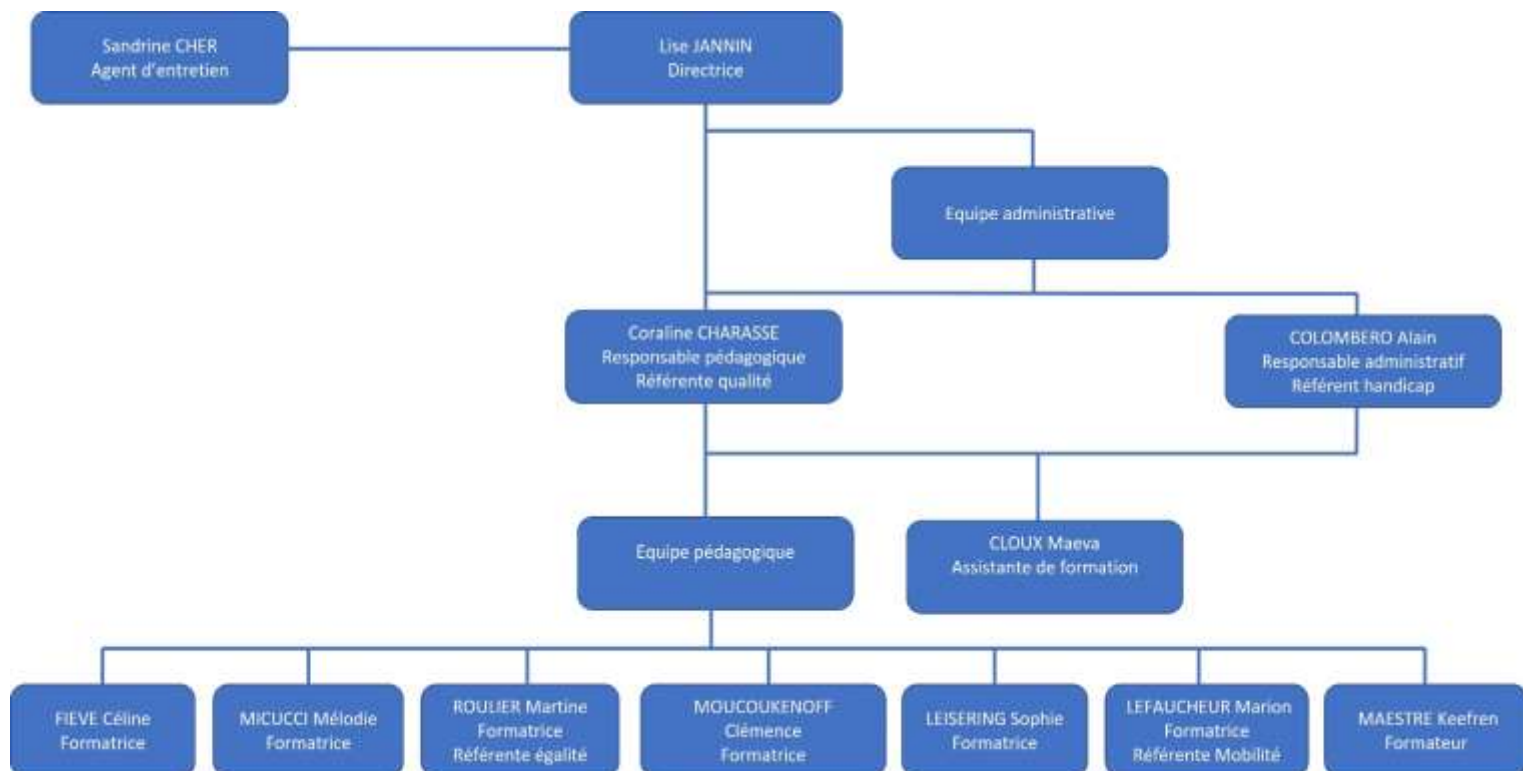
Gestion de projets de mobilité

Mobilisation des participants et acteurs concernés

Préparation et accompagnement des participants et des candidats dans leur projet de mobilité

Sud Formation Conseil L'équipe

Organigramme



Trombinoscope



Maeva CLOUX
Assistante de formation



Coraline CHARASSE
Responsable pédagogique
Référénte qualité
Formatrice



Sandrine CHER
Agent d'entretien



Alain COLOMBERO
Responsable administratif
Référént handicap



Lise JANNIN
Directrice
Référénte Entreprises



Céline FIEVE
Formatrice Gestion /
CGRH



Marion LEFAUCHEUR
Formatrice Anglais
Référénte mobilité



Sophie LEISERING
Formatrice Economie – Droit / CEJM



Keefren MAESTRE
Formateur en Espagnol



Mélieodie MICUCCI
Formatrice Français / Culture générale
Art plastique / Histoire - Géographie



Clémence MOUCOUKENOFF
Formatrice Relation client /Vente
Animation de réseaux



Martine ROULIER
Référénte Égalité Homme/Femme
Formatrice Français / Culture générale
Art plastique / Histoire - Géographie

Sud Formation Conseil

Nos formations...

CAP Equipier Polyvalent du Commerce (CAP EPC)

Formation initiale

Formation en alternance

Code diplôme
50031214

Code RNCP
28736

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 3 (cadre européen des certification)

Durée de la formation

850 heures (sur 2 ans)

Durée du contrat

1 An ou 2 ans modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire en fonction des résultats au positionnement).

Rythme de l'alternance

11,5 heures à l'école
23,5 heures en entreprise

Coordonnées du CFA

Sud Formation Conseil

1000 b avenue du Maréchal Juin
30900 Nîmes
04 66 29 57 65

contact@sudformationconseil.fr

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Recevoir et suivre les commandes clients et fournisseurs.
- Mettre en valeur les produits et approvisionner le point de vente.
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours.

Entreprises d'accueil

Tout type d'unité commerciale distribuant des produits et des services, qu'il s'agisse de détaillants ou de grossistes : prêt-à-porter, grande distribution, automobile, secteur alimentaire, magasins de bricolage, vente en ligne, vente en drive, téléphonie multimédia, électroménager, décoration, magasins de jouets, magasins de discount, jardinage, secteur animalier...

Prérequis

Âge : de 15 à 29 ans révolu, sans limitation d'âge pour les personnes en situation de handicap.

- Niveau d'entrée : Fin de 3^{ème}
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

** Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.*

CAP Equipier Polyvalent du Commerce (CAP EPC)

Contenu de formation

Matières	
Matières générales	Langue Vivante Etrangère obligatoire - Anglais ou Espagnol
	Français, Histoire-Géographie, Enseignement Moral et Civique
	Mathématiques et Physique-Chimie <i>Des outils de liaison relatifs au</i>
	Prévention-Santé-Environnement (P.S.E.)
	<i>A minima, deux visites de suivi</i>
Matières professionnelles	<i>d'apprentissage.</i>
	Réception et suivi des commandes
	Mise en valeur et approvisionnement
	Conseil et accompagnement du client <i>sur</i> dans son parcours d'achat <i>et</i>
<i>évaluation).</i>	

Méthodes mobilisées

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

CAP Equipier Polyvalent du Commerce (CAP EPC)

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
Réception et suivi des commandes	3	Ponctuel	Oral
Mise en valeur et approvisionnement	5	Ponctuel	Pratique et Oral
Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat	6	Ponctuel	Pratique et Oral
P.S.E.	1	Ponctuel	Écrit
Français, Histoire-Géographie, Enseignement Moral et Civique	3	Ponctuel	Écrit et Oral
Mathématiques et Physique-Chimie	2	Ponctuel	Écrit
Langue Vivante Etrangère : Anglais ou Espagnol	1	Ponctuel	Écrit et Oral
Épreuve facultative de langue vivante	1	Ponctuel	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

Accès direct en classe de 1^{ère} professionnelle dans une spécialité de Bac Pro relevant du même secteur.

- Bac Pro Métiers de l'accueil.
- Bac Pro métiers du commerce et de la vente option à animation et gestion de l'espace commercial.
- Bac Pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

Débouchés professionnels :

Après une expérience professionnelle le titulaire du diplôme peut évoluer vers les emplois de :

- Adjoint responsable de magasin de détail.
- Adjoint au chef de rayon produits alimentaires.
- Adjoint au responsable de rayon produits non alimentaires.

Sud FormationConseil

Nos formations...

CAP Equipier Polyvalent du Commerce (CAP EPC)

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 4 125 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale), et l'autre partie par l'employeur lui-même.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100%*
2 ^{ème} année	39%	51%	61%*	100%*
3 ^{ème} année	55%	67%	78%*	100%*

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.*

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

- Vous intégrez une classe en 1^{ère} Bac Pro en apprentissage, après une 2^{nde} professionnelle ou générale sous statut scolaire, ou un CAP sous statut scolaire, en lien avec ce métier : La rémunération sera équivalente à une 2^e année d'exécution de contrat.

- Vous intégrez la Terminale Bac Pro en apprentissage après avoir suivi ce diplôme sous statut scolaire jusqu'en 1^{ère} année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.

- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Sud Formation Conseil

Nos formations...

CAP Equipier Polyvalent du Commerce (CAP EPC)

Dates de la formation

La rentrée scolaire se déroule le 06/09/2021. La formation se termine le 30 juin 2023.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2021

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale.

Sud Formation Conseil Nos formations...

Bac Pro Métiers de l'Accueil

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

D'accueillir en présentiel, au téléphone, en distanciel numérique, les clients et les usagers.
De gérer et de diffuser des travaux administratifs de premier degré.

Entreprises d'accueil

Toutes les organisations des secteurs marchand et non marchand.

Prérequis

- **Âge** : de 15 à 29 ans révolu, sans limitation d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- **Niveau d'entrée** : 2nde Bac Pro MCV, 2nde générale et technologique, CAP.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant. Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

Formation initiale

Formation en alternance

Code diplôme **Code RNCP**

Code session bac 2022 : 40031212

Niveau de sortie

Durée de la formation

1350 heures (sur 2 ans : 1^{ère} et Terminale du Bac Pro).

Durée du contrat

2ans, modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an Supplémentaire en fonction des résultats au positionnement).

Rythme de l'alternance

2 jours à l'école
21 heures en entreprise

Coordonnées du CFA

Sud Formation Conseil

1000 b avenue du Maréchal Juin
30900 Nîmes
04 66 29 57 65

contact@sudformationconseil.fr

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons Titre reconnu par l'Etat de Niveau 4 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac.

Bac Pro Métiers de l'Accueil

Contenu de formation

Matières	
Matières générales	Français
	Histoire - Géographie et Enseignement Moral et Civique
	Mathématiques
	Prévention - Santé - Environnement
	Langue vivante 1 - Anglais
	Langue vivante 2 - Espagnol
	Arts Appliqués et Cultures Artistiques
Matières professionnelles	Accueil multicanal
	Gérer l'information et des prestations à des fins organisationnelles
	Gérer la relation commerciale

Méthodes mobilisées

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Bac Pro Métiers de l'Accueil

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuve	Coefficient	Type	Forme
E1 : Sciences et technique • Economie-Droit • Mathématiques	1 1	Ponctuel Ponctuel	Ecrit Ecrit
E2 : Analyse de situations professionnelles liées à la relation commerciale	4	Ponctuel	Ecrit
E3 : Pratique professionnelle • Sous épreuve E31 : Gestion de l'accueil multicanal • Sous épreuve E32 : Gestion de l'information et des prestations • Sous épreuve E33 • Prévention Santé Environnement	4 4 1 1	Ponctuel Ponctuel Ponctuel Ponctuel	Oral Oral Oral Ecrit
E4 : Langues Vivantes • LV1 • LV2	2 2	Ponctuel Ponctuel	Ecrit et Oral Ecrit et Oral
E5 : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique • Français • Histoire-Géographie et Education civique	2,5 2,5	Ponctuel Ponctuel	Ecrit Ecrit
E6 : Arts appliqués et cultures artistiques	1	Ponctuel	Ecrit
E7 : E.P.S.	1	Ponctuel	Pratique
Epreuves facultatives • Langue vivante • EPS		Ponctuel	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- MC en réception
- BTS Support à l'Action Managériale
- BTS Gestion PME-PMI

Débouchés professionnels :

- Hôte d'accueil
- Réceptionniste
- Téléopérateur

Bac Pro Métiers de l'Accueil

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 6 476 €

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC. En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).*

Cas particuliers :

• Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

• Vous intégrez une classe en 1^{ère} Bac Pro en apprentissage, après une 2nde professionnelle ou générale sous statut scolaire, ou un CAP sous statut scolaire, en lien avec ce métier : La rémunération sera équivalente à une 2^e année d'exécution de contrat.

• Vous intégrez la Terminale Bac Pro en apprentissage après avoir suivi ce diplôme sous statut scolaire jusqu'en 1^{ère} année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.

• Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Méthodes mobilisées

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Sud FormationConseil Nos formations...

Bac Pro Métiers de l'Accueil

Dates de la formation

La rentrée scolaire se déroule le 06/09/2021 et se termine le 30 juin 2023.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2020

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale.

Sud Formation Conseil

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV)

- option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes.
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (rendre attractive l'unité commerciale, développer la clientèle).

Entreprises d'accueil

Unité commerciale physique ou à distance, de toute taille, dans un cadre omnicanal, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production) de transformation, ou de distribution.

Prérequis

- **Âge** : de 15 à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : 2nde Bac Pro MCV, 2nde générale et technologique, CAP du même secteur.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

Formation initiale

Formation en alternance

Code diplôme Code RNCP

Code session bac 2021

• Commerce:40031202 • Commerce:759

Code session bac 2022

• MCV A : 400 312 13 • MCV A : 32208

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 4 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac.

Durée de la formation

1350 heures (sur 2 ans : 1^{ère} et Terminale du Bac Pro).

Durée du contrat

2ans, modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an Supplémentaire en fonction des résultats au positionnement).

Rythme de l'alternance

2 jours à l'école
21 heures en entreprise

Coordonnées du CFA

Sud Formation Conseil

1000 b avenue du Maréchal Juin
30900 Nîmes
04 66 29 57 65

contact@sudformationconseil.fr

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons Titre

Sud Formation Conseil

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV) - option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Contenu de formation

	Français	Matières
Matières générales		
		Histoire - Géographie et Enseignement Moral et Civique
		Mathématiques
		Prévention - Santé - Environnement
		Langue vivante 1 - Anglais
		Langue vivante 2 - Espagnol
		Arts Appliqués et Cultures Artistiques
Matières professionnelles		Vente et conseil
		Suivi des ventes
		Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
		option A (AGEC) : Animation et gestion de l'unité commerciale

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV)

- option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Sciences et technique • Economie-Droit • Mathématiques	1 1	Ponctuel Ponctuel	Ecrit Ecrit
E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles • Animation et gestion de l'espace commercial	4	Ponctuel	Ecrit
E3 : Pratique professionnelle • Vente-conseil • Suivi des ventes • Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client (FDRC) • Prévention Santé Environnement	3 2 3 1	Ponctuel Ponctuel Ponctuel Ponctuel	Oral Oral Oral Ecrit
E4 : Langues Vivantes • LV1 • LV2	2 2	Ponctuel Ponctuel	Ecrit et Oral Oral Ecrit et Oral
E5 : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique • Français • Histoire-Géographie et Education civique	2,5 2,5	Ponctuel Ponctuel	Ecrit Ecrit
E6 : Arts appliqués et cultures artistiques	1	Ponctuel	Ecrit
E7 : E.P.S.	1	Ponctuel	Pratique
Epreuves facultatives • Langue vivante • EPS		Ponctuel	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- MC Vendeur spécialisé en alimentaire
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client.

Débouchés professionnels :

- Emplois de vendeur-conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Employé commercial
- Conseiller commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle...

A terme, possibilités d'évolution :

- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manager de rayon
- Directeur adjoint de magasin

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV) - option A: Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 6 476 €

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100%*
2 ^{ème} année	39%	51%	61%*	100%*
3 ^{ème} année	55%	67%	78%*	100%*

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.*

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
 - Vous intégrez une classe en 1^{ère} Bac Pro en apprentissage, après une 2^{nde} professionnelle ou générale sous statut scolaire, ou un CAP sous statut scolaire, en lien avec ce métier : La rémunération sera équivalente à une 2^e année d'exécution de contrat.
 - Vous intégrez la Terminale Bac Pro en apprentissage après avoir suivi ce diplôme sous statut scolaire jusqu'en 1^{ère} année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.
 - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Sud Formation Conseil

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV) **- option A: Animation et Gestion de l'Espace Commercial**

Dates de la formation

La rentrée scolaire se déroule le 06/09/2021 et se termine le 30 juin 2023.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2020

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale.

Sud FormationConseil

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV) - option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

Prospecter, encadrer , vendre, fidéliser

Entreprises d'accueil

Toutes les organisations à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial.

Prérequis

- **Âge** : de 15 à 29 ans révolu, sans limitation d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- **Niveau d'entrée** : 2nde Bac Pro MCV, 2nde générale et technologique, CAP.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

Formation initiale

Formation en alternance

Code diplôme **Code RNCP**

Code session bac 2022 : 40031212

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 4 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac.

Durée de la formation

1350 heures (sur 2 ans : 1^{ère} et Terminale du Bac Pro).

Durée du contrat

2ans, modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an Supplémentaire en fonction des résultats au positionnement).

Rythme de l'alternance

2 jours à l'école
21 heures en entreprise

Coordonnées du CFA

Sud Formation Conseil

1000 b avenue du Maréchal Juin
30900 Nîmes

04 66 29 57 65

contact@sudformationconseil.fr

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons

Sud Formation Conseil

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV)

- option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Contenu de formation

	Matériaux	Matières
Matières générales	Français	
		Histoire - Géographie et Enseignement Moral et Civique
		Mathématiques
		Prévention - Santé - Environnement
		Langue vivante 1 - Anglais
		Langue vivante 2 - Espagnol
		Arts Appliqués et Cultures Artistiques
Matières professionnelles		Conseiller et vendre
		Suivre les ventes
		Fidéliser la clientèle et développer la relation client
		Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Méthodes mobilisées

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV)

- option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Sciences et technique • Economie-Droit • Mathématiques	1 1	Ponctuel Ponctuel	Écrit Écrit
E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles_option B • Animation et gestion de l'espace commercial	4	Ponctuel	Écrit
E3 : Pratique professionnelle • Vente-conseil • Suivi des ventes • Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client (FDRC) • Prévention Santé Environnement	3 2 3 1	Ponctuel Ponctuel Ponctuel Ponctuel	Oral Oral Oral Écrit
E4 : Langues Vivantes • LV1 • LV2	2 2	Ponctuel Ponctuel	Écrit et Oral Écrit et Oral
E5 : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique • Français • Histoire-Géographie et Education civique	2,5 2,5	Ponctuel Ponctuel	Écrit Écrit
E6 : Arts appliqués et cultures artistiques	1	Ponctuel	Écrit
E7 : E.P.S.	1	Ponctuel	Pratique
Epreuves facultatives • Langue vivante • EPS		Ponctuel	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- BTS Négociation Relation Client

Débouchés professionnels :

- VRP
- Commercial
- Directeur de la relation client

Sud Formation Conseil

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV)

- option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 6 476 €

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100%*
2 ^{ème} année	39%	51%	61%*	100%*
3 ^{ème} année	55%	67%	78%*	100%*

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.*

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

- Vous intégrez une classe en 1^{ère} Bac Pro en apprentissage, après une 2^{nde} professionnelle ou générale sous statut scolaire, ou un CAP sous statut scolaire, en lien avec ce métier : La rémunération sera équivalente à une 2^e année d'exécution de contrat.

- Vous intégrez la Terminale Bac Pro en apprentissage après avoir suivi ce diplôme sous statut scolaire jusqu'en 1^{ère} année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.

- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Sud Formation Conseil

Nos formations...

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Bac Pro MCV) - option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Dates de la formation

La rentrée scolaire se déroule le 06/09/2021 et se termine le 30 juin 2023.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2020

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale.

Nos formations...

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Objectifs

- À l'issue de la formation, vous serez capable de :
- Gérer la relation avec la clientèle (vente, conseil, fidélisation).
 - Gérer et animer l'offre des produits et des services.
 - Manager l'équipe commerciale et gérer l'unité commerciale.
 - Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.
 - Digitalisation des activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...).

Entreprises d'accueil

Grande distribution, Banque-Assurances, Textile/Habillement, Alimentaire/Restauration, Hôtellerie et Loisirs, Secteur Automobile, Téléphonie, Domaine Sportif, Secteur Brico-Déco-Jardin, Secteur Culture et Loisirs, Secteur Beauté-Bien-être, Agence d'intérim, Associations à but non lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services...

Prérequis

Âge : de 15 à 29 ans révolu, sans limitation d'âge pour les personnes en situation de handicap.

- **Niveau d'entrée :** Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

** Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.*

Formation initiale

Formation en alternance

Code diplôme
320 312 13

Code RNCP
34031

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, 120 crédits ECTS

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans)

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire en fonction des résultats au positionnement).

Rythme de l'alternance

2 jours à l'école
21 heures en entreprise

Coordonnées du CFA

Sud Formation Conseil

1000 b avenue du Maréchal Juin
30900 Nîmes
04 66 29 57 65
contact@sudformationconseil.fr

BTS Management Commercial Opérationnel

(BTS MCO)

Contenu de formation

	Matières
Matières générales	Culture générale et expression
	Anglais ou Espagnol
	Culture économique, juridique et managériale
Matières professionnelles	Développement de la relation client et vente conseil
	Animation, dynamisation de l'offre commerciale
	Gestion opérationnelle
	Management de l'équipe commerciale

Méthodes mobilisées

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Culture générale et expression	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
E2 : Communication en langue vivante étrangère • Compréhension de l'écrit et expression écrite • Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	1,5	Ponctuel	Ecrit (2 heures)
	1,5	Ponctuel	Oral (20+ 20min)
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
E4 : Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale • Développement de la relation client et vente conseil • Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Ponctuel	Oral (30 min)
	3	el	Oral (30 min)
		Ponctuel	el
E5 : Gestion opérationnelle	3	Ponctuel	Ecrit (3 heures)
E6 : Management de l'équipe commerciale	3	Ponctuel	Ecrit(2h30)

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Licence professionnelle du domaine commercial.
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion).
- École supérieure de commerce ou de gestion.
- École spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

Débouchés professionnels :

- Chef des ventes.
- Chargé de clientèle.
- Attaché commerciale.
- Responsable de magasin.
- Chef de rayon.
- Vendeur conseil.
- Responsable e-commerce.
- Manager.

Nos formations...

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 483 €

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100%*
2 ^{ème} année	39%	51%	61%*	100%*
3 ^{ème} année	55%	67%	78%*	100%*

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.*

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Sud FormationConseil

Nos formations...

BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)

Dates de la formation

La rentrée scolaire se déroule le 06/09/2021. La formation se termine le 30 juin 2023.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2021

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC)

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Vendre et gérer la clientèle
Créer et développer la clientèle, négocier et vendre, fidéliser la clientèle.
- Produire des informations commerciales
Intégrer un système d'information commerciale, gérer l'information commerciale, contribuer à l'amélioration du système commercial.
- Organiser et manager l'activité commerciale
Piloter l'activité commerciale, évaluer la performance commerciale, participer à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale.
- Mettre en œuvre une politique commerciale
Décliner l'offre commerciale dans ses différentes dimensions, mettre en œuvre et contrôler le plan d'actions commerciales, participer à l'évolution de la politique commerciale.

Entreprises d'accueil

Entreprise artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelque soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale.

Prérequis

Âge : de 15 à 29 ans révolu, sans limitation d'âge pour les personnes en situation de handicap.

- **Niveau d'entrée :** Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation initiale

Formation en alternance

Code diplôme
32031212

Code RNCP
34030

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, 120 crédits ECTS.

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans)

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire en fonction des résultats au positionnement).

Rythme de l'alternance

2 jours à l'école
21 heures en entreprise

Coordonnées du CFA

Sud Formation Conseil

1000 b avenue du Maréchal Juin
30900 Nîmes
04 66 29 57 65
contact@sudformationconseil.fr

Sud Formation Conseil

Nos formations...

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC)

Contenu de formation

Matières	
Matières générales	Langues vivantes (Anglais ou Espagnol)
	Expression et culture générale
	Culture économique, juridique, et managériale
Matières professionnelles	Relation client et négociation vente
	Relation client à distance et digitalisation
	Relation client et animation de réseaux

Méthodes mobilisées

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC)

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
Expression et culture générale	3	Ponctuel	Ecrit
Langue Vivante (Anglais)	3	Ponctuel	Oral
CEJM	3	Ponctuel	Ecrit
Relation client et négociation-vente	5	Ponctuel	Oral
Relation client et digitalisation	4	Ponctuel	Ecrit et Oral
Relation client et animation de réseaux	3	Ponctuel	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

Licences Professionnelles :

- Métiers du commerce international
- Commerce et distribution
- E-commerce et marketing numérique
- Manager technico-commercial
- Commercialisation de produits bancaires
- Marketing des produits financiers et d'assurance
- Management de la relation commerciale

Débouchés professionnels :

- Superviseur
- Responsable d'équipe
- animateur plateau
- Responsable e-commerce
- Rédacteur web e-commerce
- animateur commercial de communautés web
- Chef de réseau
- Responsable de réseau
- animateur de réseau

Nos formations...

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC)

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 8 500 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale), et l'autre partie par l'employeur lui-même.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.*

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

- Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1^{ère} année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.

- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Sud FormationConseil

Nos formations...

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC)

Dates de la formation

La rentrée scolaire se déroule le 06/09/2021. La formation se termine le 30 juin 2023.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2021

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale.

BTS Support à l'Action Managériale (BTS SAM)

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Apporter votre appui, à un ou plusieurs cadres, à une équipe projet ou au personnel d'une entité, en assurant des missions d'interface, de coordination et d'organisation d'ordre administratif.
- Réaliser vos missions dans un contexte national et/ou international.
- Gérer des dossiers en responsabilité pour le compte de votre manager (agenda, déplacements, courriers, dossiers d'appels d'offres...).
- Aider la prise de décision par la production de documents fiables et organisés.
- Formaliser le cadre et conduire la veille informationnelle d'un projet (suivre, contrôler, évaluer le projet).
- Collaborer à la gestion des ressources humaines (actions d'amélioration de la vie au travail, activités du champ des relations sociales, outils de développement de la performance individuelle et collective).

Entreprises d'accueil

- Entreprises de tous secteurs d'activité et de toutes tailles, avec un contexte international.
- Associations, organismes publics avec un contexte international

Prérequis

Âge : de 15 à 29 ans révolu, sans limitation d'âge pour les personnes en situation de handicap.

- **Niveau d'entrée :** Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de

** Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.*

Formation initiale

Formation en alternance

Code diplôme
32032409

Code RNCP
34029

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, 120 crédits ECTS

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans)

Durée du contrat

2ans, modulable en fonction du mois positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire en fonction des résultats au positionnement).

Rythme de l'alternance

2 jours à l'école
21 heures en entreprise

Coordonnées du CFA

Sud Formation Conseil
1000 b avenue du Maréchal Juin
30900 Nîmes
04 66 29 57 65
contact@sudformationconseil.fr

BTS Support à l'Action Managériale (BTS SAM)

Contenu de formation

Matières	
Matières générales	Culture générale et expression écrite
	Langue vivante étrangère A : anglais
	Langue vivante étrangère B : espagnol, italien, allemand
	Culture économique, juridique et managériale
Matières professionnelles	Optimisation des processus administratifs
	Gestion de projets
	Contribution à la gestion des ressources humaines

Méthodes mobilisées

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

BTS Support à l'Action Managériale (BTS SAM)

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : Culture générale et expression écrite	3	Ponctuel	Écrit
E2 : Expression et culture en langues vivantes étrangères E21 LV1 E22 LV2	2 1	Ponctuel Ponctuel	Écrit et oral Écrit et oral
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Écrit
E4: Optimisation des processus administratifs	4	Ponctuel	Oral
E5 : Gestion de projet	4	Ponctuel	Oral et Pratique
E6 : Contribution à la gestion des ressources humaines	4	Ponctuel	Écrit

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Licence universitaire (droit, économie, ...).
- Licence professionnelle (ressources humaines, marketing)
- Bachelor en France ou à l'étranger.
- Ecoles de management (admission par concours passerelle).
- Concours d'entrée dans les grandes administrations.

Débouchés professionnels :

- Intégration rapide dans la vie active.
- Grande variété d'emplois...

L'assistant de manager commence généralement par des emplois de type assistant junior dans un domaine particulier (assistant commercial, assistant RH) ou assistant généraliste.

Sud Formation Conseil

Nos formations...

BTS Support à l'Action Managériale (BTS SAM)

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 566 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale), et l'autre partie par l'employeur lui-même.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

** Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.*

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Sud Formation Conseil

Nos formations...

BTS Support à l'Action Managériale (BTS SAM)

Dates de la formation

La rentrée scolaire se déroule le 06/09/2021. La formation se termine le 30 juin 2023.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2021

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale.

Sud FormationConseil

Nos formations...

Accès par transport

- Ligne de bus : 5
- Gare TGV et TER à 10 mn

Accessibilité P.M.R. des locaux

L'établissement est accessible aux personnes à mobilité réduite.

Les + de la formation

• Engagements et individualisation

Notre CFA est de taille humaine ce qui nous permet d'assurer un suivi personnalisé des jeunes et la mise en place de partenariats d'échanges réguliers avec les entreprises.

• Restauration

- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

Matériel / Équipement

Le CFA offre 6 salles de cours, équipées et connectées (ordinateurs, vidéoprojecteurs, accès wifi, tableau blanc, ...). Notre espace open-space est équipé d'ordinateurs en libre-accès, de presses professionnelles et généralistes (abonnement LSA / Alternative économique etc...).

Une plateforme pédagogique FC Form permet de formaliser le suivi pédagogique des apprenants, des formateurs au niveau administratif et pédagogique.

DropBox permet de stocker les données pédagogiques dans un cloud et de permettre un accès à distance.

Nos résultats...



Taux de Satisfaction Globale

Enquête réalisée en fin de formation.

98 %



Taux De Réussites 2020

100 %

BTS

100 %

BAC

100 %

CAP



Taux De Réussites 2021

96 %

BTS

80 %

BAC

100 %

CAP



Insertion Professionnelle

Après 3 Mois 2020

Après 3 Mois 2021

Après 6 Mois 2020

100

94

100



Taux de Poursuite d'études (Hors CAP)

2020

55

2021

41



Le contrat d'apprentissage...



De 16 à 29 ans
Tous les employeurs



CDD de type particulier
CDI possible



Période d'essai: 45 jours

Début du contrat: En début de formation (6 mois avant ou 6 mois après)

Fin du contrat: Pas avant la fin de la formation



Tableau rémunération (en brut) :

Rémunération par mois: 1ère année		
Avant 18 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans*
429 € (27% du SMIC)	683 € (43% du SMIC)	842 € (53% du SMIC)
Rémunération par mois: 2ème année		
620 € (39% du SMIC)	810 € (51% du SMIC)	969 € (61% du SMIC)
Rémunération par mois: 3ème année		
874 € (55% du SMIC)	1064 € (67% du SMIC)	1239 € (78% du SMIC)

*Au-delà de 25 ans, la rémunération est de 1540 € brut par mois (soit 100% du SMIC).



Mesures de soutien à l'apprentissage (depuis juin 2020) :

- ♦ Les entreprises qui recrutent un apprenti du 1er juillet 2020 au 30 juin 2022 bénéficient d'une **aide élargie à l'embauche** de 8 000 € pour les majeurs et 5 000 € pour les mineurs.
- ♦ Le dispositif d'aide, actuellement réservé aux entreprises de moins de 250 salariés et pour des diplômés au niveau inférieur ou égal au bac, est **élargi jusqu'au niveau de la licence professionnelle à toutes les entreprises.**
- ♦ Les entreprises de plus de 250 salariés doivent avoir plus de 5% d'alternants dans leurs effectifs.



Le contrat d'apprentissage...



Le coût pour l'employeur

Scannez le QR code pour découvrir le simulateur permettant à l'employeur et à l'apprenti de connaître les aides et les coûts pour le contrat d'apprentissage



Le statut de l'apprenti

- ♦ **Salarié** : même avantage que les autres salariés dans l'entreprise
- ♦ L'ensemble des règles prévues par le droit du travail sont applicable à l'apprenti
- ♦ Doit s'inscrire à la **sécurité sociale** des salariés
- ♦ Bénéficie de **5 jours de congé supplémentaire** l'année de son examen final consacrés aux révisions



L'accompagnement de l'apprenti

- ♦ **Un maître d'apprentissage** est désigné au sein de la structure, pour encadrer le jeune durant sa formation. Il doit posséder les niveaux de diplômes ou expériences nécessaires à son encadrement
- ♦ Chaque apprenti bénéficie de l'accompagnement d'**un membre de l'équipe pédagogique**, qui est son référent et effectue le suivi en entreprise (visites)
- ♦ **Un livret d'apprentissage** est mis en place pour chaque apprenti, permettant le suivi tout au long de la formation, ainsi que la valorisation des compétences acquises.

Sud Formation Conseil



Rejoignez-nous...



Alain COLOMERO

Responsable administratif
Référént handicap

06.58.08.83.72

Lise JANNIN

Directrice
Référénte entreprise

06.70.48.99.66

Coraline CHARASSE

Responsable pédagogique

06.10.83.57.83

Marion LEFAUCHEUR

Référénte mobilité

04.66.29.57.65




www.sudformationconseil.fr
contact@sudformationconseil.fr

04.66.29.57.65

100b, Avenue Maréchal Juin

30900 Nîmes

 Accès pour PMR

