

MFR La Grive- 88 route de Lyon -  
38300 BOURGOIN JALLIEU  
Tél. 04 74 28 72 10 -  
eMail : [mfr.la-grive@mfr.asso.fr](mailto:mfr.la-grive@mfr.asso.fr)  
<http://www.mfr-lagrive.org/>



**JEUNES** de plus de 15 ans et  
être titulaire d'un CAP ou être issu  
d'une classe de seconde



**1365 H de Formation** au  
CFA réparties sur 2 ans  
20 semaines au CFA /an

32 semaines en entreprise/an (dont 5  
semaines de congés payés)

Possibilité d'adapter la durée et les  
modalités de formation suivant le  
parcours du candidat



**FORMATION GRATUITE** pour  
les apprentis

Frais de demi-pension ou de pension à  
la charge des candidats (voir auprès  
du CFA)

Adhésion à l'association : 100€/an  
Soutien des OPCO (prise en charge de  
6€/nuit et de 3€/repas selon le  
régime de l'apprenti)

### Poursuite d'études

BTSA TC (Technico-Commercial)  
BTS NDRC (Négociation et  
Digitalisation de la Relation Client)  
BTS Professions immobilières Le CFA  
s'inscrit dans une démarche d'accueil  
des publics  
BTS MCO (Management Commercial  
Opérationnel)  
BTS SAM ( Support à l'Action  
Managériale)

## Fiche RNCP35185

Date d'échéance de l'enregistrement  
: 01/09/2026



### PRESENTATION GENERALE

Le titulaire de ce baccalauréat professionnel assure :

- La réception des produits alimentaires et des vins et spiritueux
- La gestion des rayons
- La mise en vente des produits alimentaires frais et périssables
- La vente et le conseil du client sur les différents espaces de vente
- La mise en place d'opérations promotionnelles
- L'entretien de l'espace de vente
- Le suivi client

### OBJECTIFS

Il s'agit de former de futurs employés capables d'accompagner le client dans ses achats et le conseiller au mieux dans les entreprises de distribution de produits alimentaires ou de vins et spiritueux ou possédant un rayon de ces produits. Son activité est centrée sur le conseil et la vente de produits alimentaires et boissons pour lesquels il possède une expertise. Il connaît les méthodes de production et les différents types de qualification des produits. Son activité se situe dans le respect de la réglementation ainsi que des normes d'hygiène et sécurité en vigueur. Il a en charge l'approvisionnement et l'organisation des rayons ainsi que l'entretien des produits exposés et des espaces de vente. Il met en place des opérations promotionnelles et dégustations en réalisant puis installant des décors et des aménagements. Il anime des événementiels saisonniers. En fonction du niveau de responsabilité, il prend en charge les réclamations et les retours de marchandises ou oriente vers la personne compétente.

### PREREQUIS, MODALITES ET DELAI D'ACCES

- A partir de 15 ans et jusqu'à 29 ans (sans limite d'âge pour les personnes disposant d'une Reconnaissance de Travailleur Handicapé)
- Être titulaire d'un CAP ou être issu d'une classe de seconde
- Modalités d'accès : Entretien de motivation + complétude du dossier d'inscription
- Rentrée en septembre 2025 au-delà délai d'accès 15 jours sous réserve d'un contrat d'apprentissage et de places disponibles dans le CFA

## COMPETENCES & CAPACITES PROFESSIONNELLES VISEES

- Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
- Animer un espace de vente de produits alimentaires
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

## CONTENU DE LA FORMATION

### Programme détaillé

### Enseignement

• Mise en place d'un plan de formation permettant de répondre aux exigences du référentiel et d'atteindre les objectifs pédagogiques fixés. • Accompagnement des jeunes dans la recherche d'entreprise • Conduite de projets pédagogiques • Interventions de professionnels • Mobilité européenne	MG1 français	76,0
	MG1 Education Socio Culturelle	58,0
	MG1 Histoire Géographie	60,0
	MG1 documentation	22,0
	MG2 anglais	70,0
	MG3 EPS	90,0
	MG4 mathématiques	95,0
	MG4 bio-éco	60,0
	MG4 physique chimie	54,0
	MG4 informatique	40,0
	MP1 Etude opérationnelle du point de vente	66,0
	MP2 Expertise conseil en produits alimentaires	74,0
	MP3 Conduite de la vente	60,0
	MP4 Optimisation du fonctionnement du rayon	48,0
	MP5 Qualité des produits alimentaires et hygiène	66,0
	MP6 Animation commerciale	35,0
MAP (Projet)	28,0	
EIE(espagnol)	60,0	
Activités liées à l'alternance	303,0	

## MODALITES PEDAGOGIQUES

### Moyens Pédagogiques

Classes mobiles informatiques  
Salle d'application : magasin école  
Salles de cours équipées en matériel de vidéo projection  
Restaurant scolaire  
Internat  
Accompagnement particulier pour les candidats avec une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ( RQTH) en partenariat avec la chambre des métiers et la chambre de commerce

### SUIVI DE L'ACTION

Emargement des apprentis lors de la présence au CFA, outils de suivi en entreprise et au CFA : carnet de liaison, cahier de texte numérique, livret d'évaluation des compétences.

### EVALUATION DE L'ACTION

Evaluation des apprentis au CFA et en entreprise par le biais du contrôle en cours de formation (CCF) et par le biais d'épreuves terminales.  
Bilans intermédiaires de suivi chaque semestre auprès du jeune, de la famille et de l'entreprise

### FORMATEURS, ANIMATEURS ET INTERVENANTS

Une équipe de 36 Salariés à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation ( formateurs, animateurs, Maîtresse de maison, Maitres d'internat )

Responsable de l'action :  
Catherine Saunier

### INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite session 2024 :  
86 %

Taux de rupture sur le cycle: :  
0%

### INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de satisfaction en  
sortie de formation: 74%

Taux d'insertion à 9 mois :  
70 %

Dont taux de poursuite  
d'études : 40%%  
taux d'insertion dans le  
métier visé : 30%