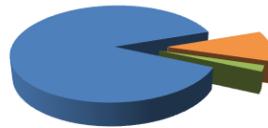




Taux de réussite (1^{ère} session en 2025)



- CDI - CDD
- Poursuite de formation
- Autre

Source : IPA2018 - L'insertion professionnelle des apprentis en Auvergne-Rhône-Alpes



Objectifs de la formation

- Développer la relation client et assurer la vente conseil, assurer la veille informationnelle, réaliser des études commerciales, vendre et entretenir la relation client.
- Animer et dynamiser l'offre commerciale, élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services, organiser et développer les performances de l'espace commercial, concevoir et mettre en place la communication commerciale et évaluer l'action commerciale,
- Assurer la gestion opérationnelle, gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité et analyser les performances,
- Organiser le travail et manager l'équipe commerciale, recruter des collaborateurs, animer et évaluer les performance de l'équipe commerciale,
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée, exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale, proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales, établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique, exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée.



Durée, rythme et modalités d'examen :

- 2 ans en contrat d'apprentissage (dérogation possible de la durée + ou -)
- Validation de l'examen en ponctuel.
- 19 semaines par an.
- une semaine en entreprise et une semaine à l'IFPP.



Il faut être titulaire
d'un baccalauréat.



Coût

- Formation gratuite pour l'apprenti,
- Formation gratuite pour l'entreprise secteur privé (prise en charge par l'OPCO dont dépend l'entreprise).



La charte de l'alternance

(Extrait de la charte de l'apprentissage Auvergne-Rhône-Alpes)

Pour garantir la meilleure intégration de l'apprenant au sein de l'entreprise formatrice :



❖ L'apprenti s'engage auprès de l'entreprise à :

- S'investir dans l'équipe de professionnels qui l'accueille.
- Effectuer les missions confiées par l'employeur et son maître d'apprentissage.
- Respecter le mode de fonctionnement de l'entreprise.
- Appliquer les consignes de santé et de sécurité au travail pour protéger ses collègues et lui-même.
- Rendre compte à son employeur et/ou maître d'apprentissage de ses activités à l'IFPP.
- Acquérir les gestes professionnels pour l'exercice du métier.
- Prendre en compte avec considération la proposition de recrutement que son employeur serait amené à lui faire à l'issue de sa formation.



❖ l'employeur et le maître d'apprentissage s'engagent auprès de l'apprenti à :

- Faciliter son intégration en lui donnant des repères et un cadre lui permettant d'apprendre son métier dans de bonnes conditions.
- Assurer sa formation pratique en lui confiant des missions opérationnelles en adéquation avec le diplôme ou le titre préparé.
- Veiller au suivi de sa formation à l'IFPP, notamment en participant aux rencontres organisées par l'IFPP, en complétant le carnet de liaison.



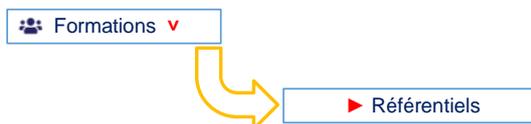
❖ L'IFPP s'engage auprès de l'apprenti et de l'entreprise à :

- Dispenser une formation générale, technologique et pratique qui complète la formation reçue en entreprise et qui s'articule avec elle.
- L'accompagner tout au long de son parcours et de prendre en compte ses éventuelles difficultés.
- Assurer son suivi en entreprise, en réalisant des visites en entreprise et en mettant en place des documents de liaison IFPP/Entreprise/apprenti.
- L'accompagner dans sa recherche d'entreprise et dans ses démarches d'insertion professionnelle.
- L'accompagner dans son orientation.
- Proposer des outils de suivi du parcours de l'apprenti.
- Faire un retour régulier sur le comportement et le suivi par l'apprenti de la formation à l'IFPP et alerter sur les difficultés éventuelles.
- Assurer une médiation pour renforcer l'intégration de l'apprenti en entreprise et prévenir une rupture de contrat.



Référentiel de formation

Le référentiel de formation est disponible sur simple demande auprès de l'IFPP (www.ifpp15.com).



Les enseignements dispensés à l'IFPP

Les enseignements dispensés par les formateurs de l'IFPP sont :

- Développement de la relation client et vente conseil,
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale,
- Gestion opérationnelle,
- Management de l'équipe commerciale,
- Culture économique, juridique et managériale,
- Culture générale et expression,
- Langue vivante étrangère : Anglais.



Suivi et Lien permanent avec l'IFPP

Les emplois du temps, le suivi pédagogique et les relevés de notes sont consultables sur le portail « net-Y-Paréo » à l'adresse : <https://ifpp15.ymag.cloud/>



La rémunération d'un(e) apprenti(e)

Situation	Moins de 18 ans	18 à 21 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 ^{ème} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC



Les possibilités de poursuite de formation à l'IFPP

1 an supplémentaire

L'IFPP peut vous accompagner dans la recherche d'une licence professionnelle ou d'un titre professionnel.



Comment privilégier vos échanges avec l'IFPP ?

En joignant un de nos services (accueil, inscription, formation, pédagogique, hébergement, restauration, direction) en :

- Téléphonant au **04.71.63.81.81**,
- Envoyant un mail à direction@ifpp15.com,
- Complétant le formulaire contact sur le site de l'IFPP (www.ifpp15.com),
- Ecrivant à l'IFPP (8, rue A. Perdiguiet, 15000 Aurillac), à l'attention de la Direction.
- Répondant à l'enquête annuelle de satisfaction.



processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

Réalisation de prestations de :

- Action 1 : Actions de formation
- Action 2 : Actions de formation par apprentissage



Notes

