CFA EST LOIRET
CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

FICHE ENTREPRISE
et
FICHE ANALYSE DE POSTE

MAJ-25/02/24: AUBO

APPRENANT

Nom / Prénom : .....

Date et lieu de naissance : .....

Numéro personnel de sécurité sociale de l'apprenant (***obligatoire pour pouvoir signer un contrat***) : .....

Portable apprenant : ..... E-mail : .....

Nom/Prénom responsable légal : .....

Portable : ..... E-mail : .....

CHOIX DE FORMATION

VENTE / COMMERCE / GESTION

☐ CAP Equipier polyvalent du commerce

☐ BAC Pro Métiers du commerce/de la vente Option A (**commerce**)
☐ BAC Pro Métiers du commerce/de la vente Option B (**vente**)

☐ BTS Conseil et Commercialisation de Solutions techniques
☐ BTS Gestion des Petites et Moyennes Entreprises
☐ BTS Management Commercial Opérationnel
☐ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

☐ BACHELOR Responsable de Développement Commercial
(Hybride sur 3 sites)

☐ BACHELOR Responsable de Distribution Omnicale
(Hybride sur 3 sites)

L'ENTREPRISE

Raison sociale : .....

Enseigne : .....

Nom, prénom du **dirigeant** : .....

Siret /__/__/__/__/__/__/__/__/__/__/__/__/__/__/

Cachet de l'entreprise

Adresse : .....

Code postal : ..... Commune : .....

☏: ..... portable : ..... mail : .....

Convention collective **N° IDCC** : .....

Nom de votre **OPCO** : .....

Maître d'apprentissage

Nom : ..... Prénom : ..... Date de naissance : .....

Date prévisionnelle de début du contrat de l'apprenant : .....

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
• actions de formation
• actions de formation par apprentissage

3 Rue Cyrille Robert - 45200 MONTARGIS
*☏ 02.38.98.05.92 - **Email :** apprentissage@cfa-montargis.com*
site internet : www.cfa-montargis.com

Tournez la page SVP ➡

CFA EST LOIRET
CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

Contact en entreprise Nom et prénom :.....

N° de téléphone :.....

Email : .....

Nom apprenti :.....

Prénom apprenti :.....

FICHE D'ANALYSE DE POSTE

Ce document est très important et <u>obligatoire</u> il validera l'acceptation du jeune dans sa formation au CFA

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A (commerce)

Taches réalisables en entreprise	Oui/non
Implanter des produits dans les règles de marchandisage	
Participer à l'agencement et à la théâtralisation de l'offre	
Assurer la veille commerciale	
Prendre contact avec le client	
Découvrir, analyser et identifier les besoins de client	
Reformuler les besoins du client	
Conseiller le client en proposant une solution adaptée	
Argumenter et réaliser une démonstration	
Répondre aux objections du client	
Proposer le ou les services associés	
Détecter les opportunités de vente additionnelle et les concrétiser	
Formaliser l'accord du client	
Mettre en place les modalités de règlement et de livraison	
Suivre l'évolution de la commande et éventuellement du règlement	
Identifier le(s) problème(s) rencontré(s) par le client	
Collecter les informations de satisfaction auprès des clients	
Mesurer et analyser la satisfaction du client	
Transmettre les informations sur la satisfaction du client	
Exploiter les informations recueillies à des fins d'amélioration	
Proposer des éléments de nature à améliorer la satisfaction client	
Traiter les messages et/ou les demandes des clients	
Sélectionner et mettre en œuvre les outils de fidélisation	
Concourir à la préparation et à l'organisation d'évènements et/ou d'opérations de fidélisation	
Mobiliser les outils d'internet et les réseaux sociaux	
Enrichir et actualiser le Système d'information et de communication de l'entreprise	

Entreprise : **SIRET :**

Date : **Signature de l'employeur :** **Cachet de l'entreprise :**

Cadre réservé au CFA :

Validation de l'analyse de poste par le CFA :

☐ Le CFA valide,

☐ Le CFA ne valide pas,

Fait-le : à : Signature du référent métier :

Bilan fait à l'entreprise le :.....

Solution : .....

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
• actions de formation
• actions de formation par apprentissage