

QUI SOMMES-NOUS ?

Une équipe de 8 personnes réparties sur 2 centres, composée d'un responsable pédagogique par site, de conseillers en formation pour vous accompagner et d'un responsable commun.

Une vingtaine de formateurs en CDI tous issus du milieu professionnel qui interviennent dans leur matière de prédilection.



CONTRAT D'APPRENTISSAGE

La rémunération varie selon l'âge et l'année d'exécution du contrat

Année du contrat	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%	
2 ^{ème} année	39%	51%	61%	100%
3 ^{ème} année	55%	67%	78%	

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

La rémunération varie selon l'âge et le cursus scolaire précédent

Âge	% SMIC CLASSIC	% SMIC BAC PRO
- De 21 ans	55%	65%
+de 21 ans	70%	80%
26 ans et +	100%	100%

Le temps de formation fait partie intégrante du temps de travail

Statut salarié = mêmes droits et mêmes devoirs que les autres salariés de l'entreprise d'accueil

Découvrez notre second centre de formation

LES FORMATIONS



Commerce, Management, Marketing & Environnement

www. formations-marais.com



CFA/ALTERNANCE
DÉCOUVREZ LES MÉTIERS DU
COMMERCE, MANAGEMENT,
MARKETING & ENVIRONNEMENT
FORMATIONS QUALIFIANTES /CERTIFIANTES ET DIPLÔMANTES

TITRE NIV. 4 (BAC) – BTS – BACHELOR - MASTÈRE



ACCOMPAGNEMENT
ET SUIVI DE QUALITÉ



FORMATIONS CERTIFIANTES,
QUALIFIANTES ET DIPLÔMANTES



APPRENTISSAGE
PROFESSIONNALISATION
INITIAL

“ Ambiance favorisant le travail autant personnel que collectif. Formateurs disponibles et à l'écoute. Top !
Léa, élève en Bachelor ”



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION / ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Nombre de candidats limité à 15 par classe



28 rue des Fougères - 17100 SAINTES

05 46 94 39 25

www.clip-saintes.fr

www.clip-saintes.fr

C.Q.P Employé(e) de Commerce

6 à 8 mois : 200 heures de formation minimum



FORMATION

Préparation à la **certification professionnelle** délivrée par la CPNE permettant d'acquérir les connaissances de base pour occuper des postes en caisse ou en rayon.

Rythme

- 1 journée par semaine

DÉBOUCHÉS

- Vendeur(euse) en magasin
- Hôte(esse) de caisse
- Employé(e) Libre service fruits légumes, vins
- Conseiller(ère) de vente, en et spiritueux, charcuterie, fromage, marée

CONTENU

- Expression française
- Calculs commerciaux
- Relation client
- Tenue de rayon
- Distribution
- Approvisionnements

Prérequis : **aucun** - En contrat de **professionnalisation**

TITRE PROFESSIONNEL Vendeur(se) Conseil en Magasin

1 an : 500 heures de formation

FORMATION

Titre délivré par le ministère du travail enregistré au RNCP et certifié niveau IV.

Rythme

- 1 journée par semaine
- 1 semaine toutes les 5 à 6 semaines

DÉBOUCHÉS

- Vendeur(euse)
 - Conseiller(ère) de vente
 - Vendeur(euse) conseil en magasin
- Dans tout type de point de vente

CONTENU

- Apprentissage de base Commerce-Distribution
- Connaissances des produits
- Animation de l'espace de vente
- Vente et conseil

Prérequis : **aucun** - En **apprentissage** ou **professionnalisation**

BTS Management Commercial Opérationnel

2 ans (Nb d'heures de formation : 1 100h en contrat pro / 1 350h en contrat apprentissage)

FORMATION

Préparer les épreuves organisées par l'éducation Nationale.

Rythme

- 1 journée par semaine
- 1 semaine par mois

DÉBOUCHÉS

- Responsable d'unité commerciale (tout ou partie)
- Chef(fe) de rayon
- Conseiller(ère) client
- Assistant de manager
- Employé(e) de commerce

CONTENU

- Français
- Langue vivante étrangère
- Management
- Économie, Droit
- Gestion commerciale
- Outils professionnels

Prérequis : **niveau 4** (BAC ou équivalent) - En **apprentissage** ou **professionnalisation**

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

2 ans (Nb d'heures de formation : 1 100h en contrat pro / 1 350h en contrat apprentissage)

FORMATION

Préparer les épreuves organisées par l'Éducation Nationale

Rythme

- 1 journée par semaine
- 1 semaine par mois

DÉBOUCHÉS

- Technico-commercial
- Animateur(trice) réseau
- Animateur(trice) d'e-commerce
- Assistant(e) commercial(e)
- Vendeur(se)

CONTENU

- Français
- Langue vivante étrangère
- Management
- Économie, Droit
- Gestion commerciale
- Outils professionnels

Prérequis : **niveau BAC** (Bac ou équivalent)

BACHELOR Management

1 an : 525 heures de formation

- Chargé(e) Gestion sociale et de projet RSE
- Chargé(e) de Marketing et Promotion
- Manager de Service Commercial



FORMATION

• Titre **Chargé de gestion sociale et projet RSE** enregistré au RNCP le 02/03/2020 et certifié niveau 6 - code NSF 315n et 315r.

• Titre **Chargé de marketing et promotion** enregistré au RNCP le 24/04/2020 et certifié niveau 6 - code NSF 312p

Délivrés par Formatives, paru au JO du 19/07/17

DÉBOUCHÉS

- Adjoint(e) de direction
- Chef(fe) d'agence
- Responsable administratif
- Chargé(e) d'affaires
- Chef(fe) de projets
- Conseiller(ère) technique

CONTENU

- Anglais
- Management
- Droit
- Ressources Humaines
- Marketing
- Communication
- Gestion Finance
- Outils professionnels

Prérequis : **niveau 5** (BAC+2) ou **120 ECTS**

MASTÈRE Manager de Projets Innovants

2 ans : 1000h de formation

- Énergies renouvelables (LFDM Magné)
- Création d'entreprise (CLIP Saintes)



FORMATION

Certification professionnelle **manager de projets innovants** enregistré au RNCP n°28211 le 07/04/2017 et certifié niveau 6 (FR et EU) - code NSF 310m.

Délivré par EIMP, paru au JO du 21/04/17

DÉBOUCHÉS

- Responsable
- Manager
- Chargé(e) de projet
- Entrepreneur

CONTENU

- Anglais des affaires
- Management
- Innovation
- Communication
- Marketing
- Gestion budgétaire
- Pilotage d'un projet

Prérequis : **niveau 6** (BAC +3) ou **180 ECTS**