



LIVRET D'ACCUEIL APPRENTI

CFA COUP DE POUCE FORMATION

CFA déclaré auprès de la DREETS (NDA : 11757253375)

**Le CFA Coup de Pouce Formation forme des apprentis en distanciel
dans le domaine du commerce et de la relation client**

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

1. PRÉSENTATION DU CFA

- Nom du CFA : Coup de Pouce Formation
- SIRET : 91539038900012
- Adresse : 15 rue des Halles, Paris 75001
- Téléphone : 01 89 48 04 50
- Email : contact@coupdepouceformation.com
- Référent pédagogique : Loubna Lfaze – contact@coupdepouceformation.com
- Référent handicap : Bilel Ben Milad – contact@coupdepouceformation.com
- Directeur du CFA : Bilel Ben Milad

2. FONCTIONNEMENT GÉNÉRAL & ALTERNANCE

La formation TP Conseiller Commercial est dispensée sur 11 mois :

1 Jour de formation en distanciel
(classes virtuelles + plateforme pédagogique)

4 Jours en entreprise

L'intégration comprend la remise du livret d'accueil, du calendrier, des identifiants plateforme et du règlement intérieur.

2.1 Secteurs d'accueil

Commerce

Services

distribution

Relation
client

Vente

3. OBJECTIFS & COMPÉTENCES

TP CONSEILLER COMMERCIAL (RNCP37717)

Prospecter et développer un portefeuille clients

Conseiller, Vendre, Négocier

Suivre la relation client et fidéliser

Contribuer aux objectifs commerciaux

Compétences transverses :

• Communication • Numérique • Relation client • Soft skills

4. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE (DISTANCIEL)

La formation s'organise autour de :

- Classes virtuelles hebdomadaires
- Ressources numériques (PDF, vidéos, quiz)
- E-learning disponible 24/7
- Études de cas et mises en situation professionnelles
- Simulations d'entretien de vente

4.1 Outils numériques

L'apprenant reçoit des identifiants pour accéder à la plateforme pédagogique. Matériel requis : ordinateur, webcam, casque, connexion internet.



5. ACCOMPAGNEMENT & SUIVI PÉDAGOGIQUE

Le suivi comprend :

Positionnement d'entrée
Entretien mensuel avec le référent pédagogique
Adaptation personnalisée du parcours
Retours réguliers sur la progression

6. MODALITÉS D'ÉVALUATION (INDICATEUR 9)

Les épreuves du Titre Professionnel Conseiller Commercial comprennent :

CCP1 : Présentation orale, cas réel, analyse commerciale

CCP2 : Mise en situation vente, négociation, dossier professionnel, QCM

Jury final : entretien oral

- Les résultats sont transmis sous 15 jours
- Une demande de révision est possible par écrit

7. RÈGLEMENT INTÉRIEUR & DISCIPLINAIRE

Les règles du CFA portent sur :



Assiduité



Ponctualité



Comportement



Sécurité



Confidentialité

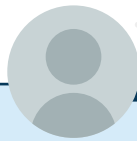
8. STATUT ET DROITS DE L'APPRENTISSAGE

L'apprenti possède un statut de salarié en entreprise et d'apprenant au CFA.

Devoirs : participation active, respect du cadre professionnel et pédagogique.

9. HANDICAP & ÉGALITÉ DES CHANCES

Le CFA propose des aménagements raisonnables selon les besoins de l'apprenti.



Référent handicap

Bilel Ben Milad

contact@coupdepouceformation.com

10. PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

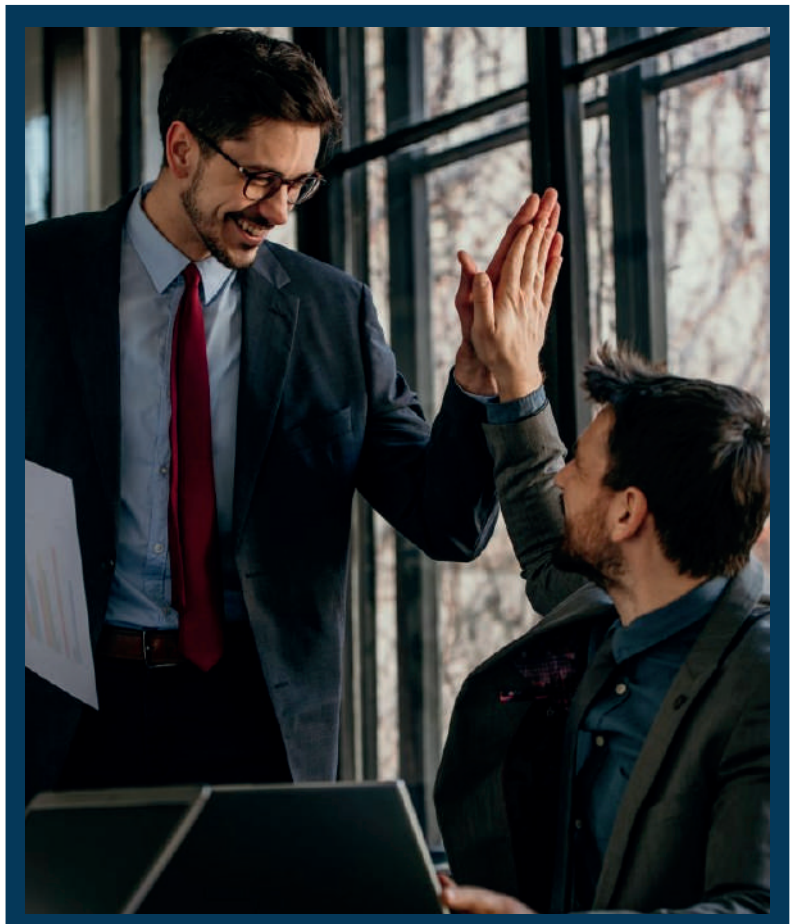
Les données collectées sont gérées selon le règlement européen RGPD.

L'apprenant dispose d'un droit d'accès et de rectification.

11. ENGAGEMENTS DE L'APPRENANT & ATTESTATION

L'apprenant s'engage à respecter le règlement, participer activement et suivre la formation.

Une attestation de prise de connaissance doit être signée.



12. PROCÉDURE DE RÉCLAMATION

Email réclamation : support@coupdepouceformation.com

Réponse sous 7 à 15 jours ouvrés.

A photograph of a woman and a man in professional attire working together at a desk. The woman is in the foreground, looking at a laptop, while the man is slightly behind her, also looking at the screen. They are in a modern office environment with large windows in the background.

13. ANNEXES & CONTACTS UTILES

- FAQ
- Attestation de prise de connaissance
- Contacts utiles : direction, pédagogie, handicap, support technique