



Angèle Monteil

Contact

Numéro de téléphone

06 50 92 46 94

Adresse mail

angelemonteil@gmail.com

Adresse

Nexon (87800)

Parcours scolaire

Septembre 2018 - Juillet 2022

Collège Arsène Bonneaud - Nexon

Septembre 2022 - Juillet 2023

Maison Familiale et Rurale - Beynac
2nde professionnelle Activités Hippiques

Qualités

- Souriante
- Déterminée
- Esprit de curiosité
- Autonomie et prise d'initiative
- Dynamisme et efficacité
- Assiduité et ponctualité

Langues

Anglais : niveau 2nde

Espagnol : niveau collègue

Stages et expériences professionnelles

Novembre 2021

Toilette Et Moi - Limoges

Toilettage et soins d'animaux de compagnie

Septembre 2022 - Février 2023

Elevage du Lak - Bussière-Galant

Nettoyer les boxes
Sortir les chevaux aux paddocks
Soins des chevaux
Faire le tour des troupeaux
Travailler les jeunes chevaux
Monter à cheval

Février 2023 - Juillet 2023

Horse Rider - Limoges

Création de mersh
Création et réalisation de photos pour réseaux
Création de produits
Réception et étiquetage
Changement des prix
Stockage
Commande et réception

Diplômes

Juillet 2022 : Obtention du brevet des collèges

MONTEIL Angèle

7 place de l'Eglise – 87800 NEXON | 06.50.92.46.94 | angelemonteil@gmail.com

Le 22 septembre 2023

Madame, Monsieur,

Etant actuellement à la recherche d'un apprentissage dans le cadre de mes études, je me permets de vous adresser ma candidature.

Je souhaite intégrer le CFA de Pagnol pour les deux prochaines années afin d'y préparer un bac professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente ». Cette formation me permettrait d'entrer dans la vie professionnelle en alternant cours théoriques et pratique concrète en entreprise. Un premier stage de 6 mois au premier semestre 2023 dans le domaine de la vente m'a permis de confirmer mon choix d'orientation.

Je suis une personne très motivée qui aime apprendre de nouvelles choses. Je suis dynamique, souriante, assidue et je sais m'adapter rapidement aux nouvelles situations.

Ayant conscience que l'apprentissage est important pour se lancer dans le monde professionnel, c'est vers vous que je me tourne aujourd'hui pour poursuivre le chemin vers mon objectif. Je vous serais donc très reconnaissante de m'accueillir au sein de vos locaux.

Je reste à votre entière disposition si vous souhaitez organiser un entretien ou en savoir plus sur ma candidature.

Je vous prie d'agréer Madame, Monsieur, mes respectueuses salutations.

Cordialement.

Angèle MONTEIL

Calendrier 2023-2024 1ère BAC PRO MCV

août-23		sept-23		oct-23		nov-23		déc-23		janv-24		févr-24		mars-24		avr-24		mai-24		juin-24		juil-24	
1 M		1 V		1 D		1 M	Férieré	1 V		1 L	Férieré	1 J	cours	1 V		1 L	Férieré	1 M	Férieré	1 S		1 L	cours
2 M		2 S		2 L	cours	2 J		2 S		2 M		2 V	cours	2 S		2 M	cours	2 J	cours	2 D		2 M	cours
3 J		3 D		3 M	cours	3 V		3 D		3 M		3 S		3 D		3 M	cours	3 V	cours	3 L		3 M	cours
4 V		4 L		4 M	cours	4 S		4 L	cours	4 J		4 D		4 L	cours	4 J	cours	4 S		4 M		4 J	cours
5 S		5 M		5 J	cours	5 D		5 M	cours	5 V		5 L		5 M	cours	5 V	cours	5 D		5 M		5 V	cours
6 D		6 M		6 V	cours	6 L	cours	6 M	cours	6 S		6 M		6 M	cours	6 S		6 L		6 J		6 S	
7 L		7 J		7 S		7 M	cours	7 J	cours	7 D		7 M		7 J	cours	7 D		7 M		7 V		7 D	
8 M		8 V		8 D		8 M	cours	8 V	cours	8 L		8 J		8 V	cours	8 L	cours	8 M	Férieré	8 S		8 L	
9 M		9 S		9 L		9 J	cours	9 S		9 M		9 V		9 S		9 M	cours	9 J	Férieré	9 D		9 M	
10 J		10 D		10 M		10 V	cours	10 D		10 M		10 S		10 D		10 M	cours	10 V		10 L	cours	10 M	
11 V		11 L		11 M		11 S	Férieré	11 L	cours	11 J		11 D		11 L		11 J	cours	11 S		11 M	cours	11 J	
12 S		12 M		12 J		12 D		12 M	cours	12 V		12 L	cours	12 M		12 V	cours	12 D		12 M	cours	12 V	
13 D		13 M		13 V		13 L		13 M	cours	13 S		13 M	cours	13 M		13 S		13 L		13 J	cours	13 S	
14 L		14 J		14 S		14 M		14 J	cours	14 D		14 M	cours	14 J		14 D		14 M		14 V	cours	14 D	Férieré
15 M	Férieré	15 V		15 D		15 M		15 V	cours	15 L	cours	15 J	cours	15 V		15 L		15 M		15 S		15 L	
16 M		16 S		16 L	cours	16 J		16 S		16 M	cours	16 V	cours	16 S		16 M		16 J		16 D		16 M	
17 J		17 D		17 M	cours	17 V		17 D		17 M	cours	17 S		17 D		17 M		17 V		17 L		17 M	
18 V		18 L		18 M	cours	18 S		18 L		18 J	cours	18 D		18 L	cours	18 J		18 S		18 M		18 J	
19 S		19 M		19 J	cours	19 D		19 M		19 V	cours	19 L		19 M	cours	19 V		19 D		19 M		19 V	
20 D		20 M		20 V	cours	20 L	cours	20 M		20 S		20 M		20 M	cours	20 S		20 L	Férieré	20 J		20 S	
21 L		21 J		21 S		21 M	cours	21 J		21 D		21 M		21 J	cours	21 D		21 M	cours	21 V		21 D	
22 M		22 V		22 D		22 M	cours	22 V		22 L		22 J		22 V	cours	22 L		22 M	cours	22 S		22 L	
23 M		23 S		23 L		23 J	cours	23 S		23 M		23 V		23 S		23 M		23 J	cours	23 D		23 M	
24 J		24 D		24 M		24 V	cours	24 D		24 M		24 S		24 D		24 M		24 V	cours	24 L	cours	24 M	
25 V		25 L	cours	25 M		25 S		25 L	Férieré	25 J		25 D		25 L		25 J		25 S		25 M	cours	25 J	
26 S		26 M	cours	26 J		26 D		26 M		26 V		26 L		26 M		26 V		26 D		26 M	cours	26 V	
27 D		27 M	cours	27 V		27 L		27 M		27 S		27 M		27 M		27 S		27 L	cours	27 J	cours	27 S	
28 L		28 J	cours	28 S		28 M		28 J		28 D		28 M		28 J		28 D		28 M	cours	28 V	cours	28 D	
29 M		29 V	cours	29 D		29 M		29 V		29 L	cours	29 J		29 V		29 L	cours	29 M	cours	29 S		29 L	
30 M		30 S		30 L		30 J		30 S		30 M	cours			30 S		30 M	cours	30 J	cours	30 D		30 M	
31 J				31 M				31 D		31 M	cours			31 D				31 V	cours			31 M	
heures cours	0	heures cours	35	heures cours	70	heures cours	70	heures cours	70	heures cours	56	heures cours	49	heures cours	70	heures cours	77	heures cours	77	heures cours	70	heures cours	35

	Période d'examen	Durée formation	679	Durée totale de la formation	1 400
	Période en centre de formation	2ème année			
	Période de vacances scolaires et jours fériés				



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

COMMERCE - VENTE - ACCUEIL

PRE-REQUIS

- Après un CAP commerce ou vente ou une classe de 2^{de}

CONDITIONS D'ACCÈS A LA FORMATION :

- Avoir entre 15 et 29 ans révolus
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur
- Être en possession d'une carte d'identité ou d'un titre de séjour autorisant à travailler

DURÉE ET MODALITES DE FORMATION :

Délais d'accès : intégration en formation dès la signature d'un contrat d'apprentissage.

Durée : 3 ans avec possibilité d'adaptation de la durée du contrat (675 h/an en centre de formation)

Modalité de formation : Alternance entre cours en Ufa et formation en entreprise -Formation proposée en mixité (Lycée Bort Artense et Jean Jaurès) à partir de la première après une seconde en scolaire

POURSUITE D'ETUDE :

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

TARIFS ET FINANCEMENTS :

Prise en charge de la formation par :

- Les opérateurs de compétence (OPCO)
- CNFPT
- Employeurs publics

METHODES MOBILISEES

- Présentiel

MODALITES D'ÉVALUATION

- Contrôle en cours de Formation (CCF)

Objectifs de la formation

Le Bac pro « Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial » a pour but de former des professionnels qui mettent à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il doit diriger une unité de vente et faire des prévisions.

Le titulaire d'un Bac Pro Métiers du commerce et de la vente option A a pour principale mission de conseiller, vendre et fidéliser. Il assure aussi la gestion commerciale et l'approvisionnement. Enfin, il participe à l'animation du commerce.

Le titulaire Bac pro « Métiers du commerce et de la vente, option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multiscarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Contenu de la formation

DISCIPLINES	
DOMAINE GENERAL	Français
	Histoire Géographie – Enseignement civique et moraux
	Mathématiques
	Langues vivantes
	Arts Appliqués
	EPS
DOMAINE PROFESSIONNEL	Prévention Santé Environnement
	Economie-Droit
	Mercatique
	Gestion commerciale
	Communication -Vente ou Négociation
	Prospection et suivi clientèle (option B)

- Possibilité d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence. (Nous consulter)
- Les conditions générales de ventes du GIP sont consultables sur le site du CFA Académique : www.cfa-academique-du-limousin.fr
- Toutes nos formations sont accessibles au public en situation de handicap

Calculs des salaires "Apprentis"

SMIC Mensuel brut 01-05-23	1 747,20
----------------------------	----------

APPRENTIS

<u>Salaires d'un apprenti</u>	Moins de 18 ans		18 à 20 ans		21 ans		+ 26 ans
	Base de calcul	Montant	Base de calcul	Montant	Base de calcul	Montant	Base de calcul
1ère année	27%	471.71	43%	751.30	53%	926.02	100 % ou salaire conventionnel
2ème année	39%	681.41	51%	891.07	61%	1 065.79	
3ème année	55%	960.96	67%	1 170.62	78%	1 362.82	

Si succession de plusieurs contrats d'apprentissage ou prolongement de contrat, le salaire est égal au dernier salaire perçu pour la dernière année du précédent contrat

<u>Exonérations de cotisations</u>	Salariales	Exonération totale, Salaire Brut = Salaire net (limite fixée à 79 % du SMIC)
	CSG/ CRDS	Exonération totale
	Patronales	Application de la réduction générale

En 2023, une prime de 6000 euros sera versée à toutes les entreprises pour les contrats d'apprentissage conclus du 1er janvier au 31 décembre avec un jeune de 16 à 29 ans, cette aide sera versée chaque mois de la première année d'exécution du contrat.