



FICHE DE VALIDATION DES MISSIONS CONFIÉES EN ENTREPRISE DURANT TOUTE LA DURÉE DE LA FORMATION DE L'APPRENTI

Cette fiche est obligatoire pour l'inscription de l'apprenti au CFA.

Elle doit être complétée, <u>avant la prise en compte du contrat d'apprentissage</u>, par tout employeur qui souhaite embaucher un apprenti.

Elle doit ensuite être transmise, par le futur apprenti, au CFA dans lequel il veut s'inscrire, seul habilité à déterminer si le poste proposé est en adéquation avec son programme.

Une fois que les missions confiées par l'entreprise auront été validées par le Responsable Pédagogique du CFA, le contrat d'apprentissage pourra être pris en compte et l'apprenti pourra être inscrit au CFA.

Attention : En cas de changement de missions en cours de formation, l'employeur doit prévenir le CFA à l'adresse suivante : cfa@mairie-belfort.fr

L'APPRENTI					
Nom	Prénom				
Formation souhaitée BACCALAUREAT PROFESSIONNEL - METIERS DU COMMERCE					
ET DE LA VENTE Option A Animation et gestion de l'espace					
	commercial				
L'ENTREPRISE					
Dénomination					
Lieu d'exécution du contrat					

Le contrat d'apprentissage peut débuter :

- Au plus tôt durant les **trois mois précédant** la date officielle de début de formation
- Jusqu'à **trois mois après** la date officielle de début de formation.

Il doit s'achever au minimum **le jour de la date officielle** de fin de formation, soit le 1^{er} juillet de l'année correspondant au passage de l'examen.

L'employeur <u>s'engage à renvoyer la convention de formation signée</u> dans les plus brefs délais a u CFA à l'adresse suivante <u>cfa@mairie-belfort.fr</u>.

L'employeur <u>s'engage à enregistrer le contrat d'apprentissage</u> sur le portail de son OPCO dès qu'il a en sa possession le contrat et la convention de formation signés par toutes les parties.

Titre du poste occupé par l'apprenti(e)				
Missions principales : Cocher la case si	mission confiée à l'apprenti			
Assurer la veille commerciale				
Réaliser la vente dans un cadre omnicanal				
Assurer l'exécution de la vente				
Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service				
Traiter les retours et les réclamations du client				
S'assurer de la satisfaction du client				
Traiter et exploiter l'information ou le contac	et client			
Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client				
Évaluer les actions de fidélisation de la clier client	ntèle et de développement de la r	elation		
Assurer les opérations préalables à la vente				
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle				
Développer la clientèle				
Missions secondaires (à compléter à la	main si besoin)			
<u>.'employeur</u> :				
lom - Prénom	Fonction			
ait à	Signature ou Tampon :			
e				
<u>e CFA</u> : Avis du Responsable Pédago Commentaires si avis défavorable :	ogique O Favorable	○ Défa	orable/	

Fait à	Signature :	
Le		