

# Livret d'apprentissage

2026 / 2027

Année :

Classe :

Nom et prénom :

Entreprise :

|                                                                         |           |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Calendrier de l'alternance</b>                                       | <b>3</b>  |
| <b>Contrat de co-formation</b>                                          | <b>5</b>  |
| <b>Bilan des activités professionnelles à privilégier en entreprise</b> | <b>5</b>  |
| <b>Modalités de suivi de l'apprenti·e</b>                               | <b>6</b>  |
| <b>Les modalités de suivi de l'apprenti·e</b>                           | <b>6</b>  |
| <b>Suivi de l'alternance - 1<sup>er</sup> semestre</b>                  | <b>7</b>  |
| <b>Visite en entreprise</b>                                             | <b>7</b>  |
| <b>Bilan de la période en entreprise</b>                                | <b>8</b>  |
| <b>Bilan de la période au CFA</b>                                       | <b>10</b> |
| <b>Suivi de l'alternance - 2<sup>ème</sup> semestre</b>                 | <b>12</b> |
| <b>Visite en entreprise</b>                                             | <b>12</b> |
| <b>Bilan de la période en entreprise</b>                                | <b>13</b> |
| <b>Bilan de la période au CFA</b>                                       | <b>15</b> |

# Calendrier de l'alternance

| CALENDRIER DE FORMATION - BTS MCO — 1ÈRE ANNÉE - ANNÉE SCOLAIRE 2026-2027                                                             |    |            |         |    |            |          |    |            |          |      |            |         |    |               |         |    |            |      |    |            |       |    |            |      |    |            |      |    |            |         |    |            |      |    |            |           |    |                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------|---------|----|------------|----------|----|------------|----------|------|------------|---------|----|---------------|---------|----|------------|------|----|------------|-------|----|------------|------|----|------------|------|----|------------|---------|----|------------|------|----|------------|-----------|----|----------------|
| EMIS - Emphy Management School - JOURS DE COURS - JEUDI & VENDREDI — Responsable pédagogique : Khm LOUNES Kénza k.lounes@emis-phy.com |    |            |         |    |            |          |    |            |          |      |            |         |    |               |         |    |            |      |    |            |       |    |            |      |    |            |      |    |            |         |    |            |      |    |            |           |    |                |
| 2026                                                                                                                                  |    |            |         |    |            |          |    |            |          | 2027 |            |         |    |               |         |    |            |      |    |            |       |    |            |      |    |            |      |    |            |         |    |            |      |    |            |           |    |                |
| SEPTEMBRE                                                                                                                             |    |            | OCTOBRE |    |            | NOVEMBRE |    |            | DÉCEMBRE |      |            | JANVIER |    |               | FÉVRIER |    |            | MARS |    |            | AVRIL |    |            | MAI  |    |            | JUIN |    |            | JUILLET |    |            | AOÛT |    |            | SEPTEMBRE |    |                |
| Jour                                                                                                                                  | N° | Statut     | Jour    | N° | Statut     | Jour     | N° | Statut     | Jour     | N°   | Statut     | Jour    | N° | Statut        | Jour    | N° | Statut     | Jour | N° | Statut     | Jour  | N° | Statut     | Jour | N° | Statut     | Jour | N° | Statut     | Jour    | N° | Statut     | Jour | N° | Statut     |           |    |                |
| Mar                                                                                                                                   | 1  | ENTREPRISE | Jeu     | 1  | ENTREPRISE | Dim      | 1  |            | Mar      | 1    | ENTREPRISE | Ven     | 1  | Jour de f. M. | Lun     | 1  | EXAMEN     | Lun  | 1  | ENTREPRISE | Jeu   | 1  | COURS      | Sam  | 1  |            | Mar  | 1  | ENTREPRISE | Jeu     | 2  | ENTREPRISE | Dim  | 1  |            | Mar       | 1  | ENTREPRISE     |
| Mer                                                                                                                                   | 2  | ENTREPRISE | Ven     | 2  | ENTREPRISE | Dim      | 2  | ENTREPRISE | Mer      | 2    | ENTREPRISE | Sam     | 2  |               | Mer     | 2  | EXAMEN     | Mer  | 2  | ENTREPRISE | Ven   | 2  | COURS      | Dim  | 2  |            | Mer  | 2  | ENTREPRISE | Jeu     | 3  | COURS      | Sam  | 3  | ENTREPRISE | Mar       | 3  | COURS          |
| Jeu                                                                                                                                   | 3  | ENTREPRISE | Sam     | 3  |            | Mer      | 3  | ENTREPRISE | Jeu      | 3    | COURS      | Dim     | 3  |               | Mer     | 3  | EXAMEN     | Mer  | 3  | ENTREPRISE | Sam   | 3  |            | Lun  | 3  | ENTREPRISE | Mar  | 4  | ENTREPRISE | Jeu     | 4  | COURS      | Dim  | 4  |            | Mer       | 4  | ENTREPRISE     |
| Ven                                                                                                                                   | 4  | ENTREPRISE | Dim     | 4  |            | Mer      | 4  | ENTREPRISE | Ven      | 4    | COURS      | Lun     | 4  | COURS         | Jeu     | 4  | EXAMEN     | Jeu  | 4  | COURS      | Dim   | 4  |            | Mar  | 4  | ENTREPRISE | Mer  | 5  | COURS      | Jeu     | 5  | ENTREPRISE | Dim  | 5  | ENTREPRISE | Lun       | 5  | ENTREPRISE     |
| Sam                                                                                                                                   | 5  |            | Lun     | 5  | ENTREPRISE | Jeu      | 5  | COURS      | Sam      | 5    |            | Mar     | 5  | COURS         | Ven     | 5  | EXAMEN     | Lun  | 5  | COURS      | Dim   | 5  |            | Mer  | 5  | ENTREPRISE | Mer  | 6  | COURS      | Jeu     | 6  | COURS      | Dim  | 6  |            | Mar       | 6  | ENTREPRISE     |
| Dim                                                                                                                                   | 6  |            | Mer     | 6  | ENTREPRISE | Ven      | 6  | COURS      | Dim      | 6    |            | Mar     | 6  | ENTREPRISE    | Sam     | 6  |            | Sam  | 6  |            | Dim   | 6  |            | Jeu  | 6  | ENTREPRISE | Mer  | 7  | ENTREPRISE | Jeu     | 7  | ENTREPRISE | Dim  | 7  |            | Mar       | 7  | ENTREPRISE     |
| Lun                                                                                                                                   | 7  | ENTREPRISE | Mer     | 7  | ENTREPRISE | Sam      | 7  |            | Lun      | 7    | ENTREPRISE | Jeu     | 7  | COURS         | Dim     | 7  |            | Dim  | 7  | ENTREPRISE | Mer   | 7  | COURS      | Sam  | 7  |            | Lun  | 7  | ENTREPRISE | Mar     | 8  | ENTREPRISE | Dim  | 8  |            | Mer       | 8  | ENTREPRISE     |
| Mar                                                                                                                                   | 8  | ENTREPRISE | Jeu     | 8  | ENTREPRISE | Dim      | 8  |            | Mar      | 8    | ENTREPRISE | Ven     | 8  | COURS         | Mer     | 9  | ENTREPRISE | Mar  | 9  | ENTREPRISE | Jeu   | 9  | COURS      | Sam  | 9  |            | Mer  | 9  | ENTREPRISE | Jeu     | 9  | ENTREPRISE | Dim  | 9  |            | Mer       | 9  | ENTREPRISE     |
| Mer                                                                                                                                   | 9  | ENTREPRISE | Ven     | 9  | ENTREPRISE | Lun      | 9  | ENTREPRISE | Mer      | 10   | COURS      | Jeu     | 10 | COURS         | Dim     | 10 | ENTREPRISE | Mer  | 10 | ENTREPRISE | Sam   | 10 |            | Lun  | 10 | ENTREPRISE | Jeu  | 10 | COURS      | Mar     | 11 | ENTREPRISE | Ven  | 11 | COURS      | Sam       | 10 |                |
| Jeu                                                                                                                                   | 10 | ENTREPRISE | Sam     | 10 |            | Mer      | 10 |            | Jeu      | 10   | COURS      | Dim     | 10 |               | Mer     | 10 | ENTREPRISE | Mer  | 10 | ENTREPRISE | Jeu   | 11 | COURS      | Dim  | 11 |            | Mar  | 11 | ENTREPRISE | Jeu     | 11 | COURS      | Ven  | 11 | COURS      | Sam       | 11 |                |
| Ven                                                                                                                                   | 11 | ENTREPRISE | Dim     | 11 |            | Mer      | 11 | Année      | Ven      | 11   | COURS      | Lun     | 11 | ENTREPRISE    | Jeu     | 11 | COURS      | Jeu  | 11 | COURS      | Dim   | 11 |            | Mar  | 11 | ENTREPRISE | Mer  | 12 | ENTREPRISE | Ven     | 12 | ENTREPRISE | Sam  | 11 |            | Mar       | 11 | ENTREPRISE     |
| Sam                                                                                                                                   | 12 |            | Lun     | 12 | RENTRE     | Jeu      | 12 | COURS      | Sam      | 12   |            | Mar     | 12 | ENTREPRISE    | Ven     | 12 | COURS      | Ven  | 12 | COURS      | Lun   | 12 | ENTREPRISE | Mer  | 12 | ENTREPRISE | Mer  | 13 | ENTREPRISE | Jeu     | 13 | ENTREPRISE | Dim  | 12 |            | Mar       | 13 | ENTREPRISE     |
| Lun                                                                                                                                   | 13 | ENTREPRISE | Mer     | 13 | ENTREPRISE | Sam      | 13 |            | Dim      | 13   | ENTREPRISE | Jeu     | 14 | COURS         | Dim     | 14 |            | Dim  | 14 | ENTREPRISE | Mer   | 14 | COURS      | Sam  | 14 |            | Lun  | 14 | ENTREPRISE | Mer     | 15 | ENTREPRISE | Jeu  | 15 | ENTREPRISE | Dim       | 14 | Fête Nationale |
| Mar                                                                                                                                   | 14 | ENTREPRISE | Jeu     | 14 | ENTREPRISE | Dim      | 14 |            | Lun      | 14   | ENTREPRISE | Ven     | 15 | COURS         | Dim     | 15 |            | Dim  | 15 | ENTREPRISE | Mer   | 15 | COURS      | Sam  | 15 |            | Mar  | 15 | ENTREPRISE | Jeu     | 16 | ENTREPRISE | Dim  | 15 |            | Mar       | 15 | ENTREPRISE     |
| Mer                                                                                                                                   | 15 | ENTREPRISE | Ven     | 15 | COURS      | Lun      | 15 | COURS      | Mer      | 16   | ENTREPRISE | Sam     | 16 |               | Mar     | 16 | ENTREPRISE | Mer  | 16 | ENTREPRISE | Ven   | 16 | COURS      | Dim  | 16 |            | Mar  | 16 | ENTREPRISE | Jeu     | 17 | COURS      | Sam  | 16 |            | Mar       | 16 | ENTREPRISE     |
| Jeu                                                                                                                                   | 16 | ENTREPRISE | Dim     | 16 |            | Mer      | 16 | COURS      | Lun      | 16   | COURS      | Mer     | 17 | COURS         | Dim     | 17 |            | Mer  | 17 | ENTREPRISE | Sam   | 17 |            | Lun  | 17 | COURS      | Mer  | 18 | ENTREPRISE | Jeu     | 18 | ENTREPRISE | Dim  | 17 |            | Mer       | 17 | ENTREPRISE     |
| Mer                                                                                                                                   | 17 | ENTREPRISE | Sam     | 17 |            | Mer      | 17 | COURS      | Jeu      | 17   | COURS      | Dim     | 17 |               | Mer     | 18 | COURS      | Jeu  | 18 | COURS      | Lun   | 18 | ENTREPRISE | Mer  | 19 | ENTREPRISE | Mer  | 19 | ENTREPRISE | Jeu     | 19 | ENTREPRISE | Dim  | 18 |            | Lun       | 19 | ENTREPRISE     |
| Ven                                                                                                                                   | 18 | ENTREPRISE | Dim     | 18 |            | Mer      | 18 | ENTREPRISE | Ven      | 19   | COURS      | Lun     | 19 | ENTREPRISE    | Mer     | 19 | COURS      | Ven  | 19 | COURS      | Dim   | 19 |            | Mar  | 19 | ENTREPRISE | Mer  | 20 | ENTREPRISE | Jeu     | 20 | ENTREPRISE | Dim  | 19 |            | Lun       | 20 | ENTREPRISE     |
| Sam                                                                                                                                   | 19 |            | Lun     | 19 | ENTREPRISE | Mer      | 19 | COURS      | Sam      | 19   |            | Mar     | 19 | ENTREPRISE    | Ven     | 19 | COURS      | Ven  | 19 | COURS      | Dim   | 19 |            | Mar  | 20 | ENTREPRISE | Mer  | 21 | ENTREPRISE | Jeu     | 21 | ENTREPRISE | Dim  | 20 |            | Mar       | 20 | ENTREPRISE     |
| Dim                                                                                                                                   | 20 |            | Mar     | 20 | ENTREPRISE | Ven      | 20 | COURS      | Dim      | 20   |            | Mar     | 20 | ENTREPRISE    | Sam     | 20 |            | Sam  | 20 |            | Mer   | 20 | ENTREPRISE | Jeu  | 21 | COURS      | Mer  | 21 | ENTREPRISE | Jeu     | 21 | ENTREPRISE | Dim  | 21 |            | Mar       | 21 | ENTREPRISE     |
| Lun                                                                                                                                   | 21 | ENTREPRISE | Mer     | 21 | ENTREPRISE | Sam      | 21 |            | Lun      | 21   | ENTREPRISE | Jeu     | 21 | COURS         | Dim     | 21 |            | Dim  | 21 | ENTREPRISE | Mer   | 21 | ENTREPRISE | Ven  | 21 | COURS      | Mer  | 22 | ENTREPRISE | Jeu     | 22 | ENTREPRISE | Dim  | 22 |            | Mar       | 22 | ENTREPRISE     |
| Mar                                                                                                                                   | 22 | ENTREPRISE | Jeu     | 22 | COURS      | Dim      | 22 |            | Mar      | 22   | ENTREPRISE | Sam     | 22 |               | Lun     | 22 | ENTREPRISE | Lun  | 22 | ENTREPRISE | Ven   | 22 | COURS      | Dim  | 22 |            | Mar  | 23 | ENTREPRISE | Jeu     | 23 | ENTREPRISE | Dim  | 23 |            | Mar       | 23 | ENTREPRISE     |
| Mer                                                                                                                                   | 23 | ENTREPRISE | Ven     | 23 | COURS      | Lun      | 23 | ENTREPRISE | Mer      | 23   | ENTREPRISE | Jeu     | 23 | COURS         | Dim     | 23 |            | Mer  | 23 | ENTREPRISE | Sam   | 23 |            | Lun  | 24 | ENTREPRISE | Mer  | 24 | ENTREPRISE | Jeu     | 24 | ENTREPRISE | Dim  | 24 |            | Mar       | 24 | ENTREPRISE     |
| Jeu                                                                                                                                   | 24 | ENTREPRISE | Sam     | 24 |            | Mer      | 24 | ENTREPRISE | Jeu      | 24   | ENTREPRISE | Dim     | 24 |               | Mar     | 25 | COURS      | Jeu  | 25 | COURS      | Dim   | 25 |            | Mar  | 25 | ENTREPRISE | Mer  | 26 | ENTREPRISE | Jeu     | 25 | ENTREPRISE | Dim  | 25 |            | Mar       | 25 | ENTREPRISE     |
| Ven                                                                                                                                   | 25 | ENTREPRISE | Dim     | 25 |            | Mer      | 25 | ENTREPRISE | Ven      | 25   | Néel       | Lun     | 25 | ENTREPRISE    | Jeu     | 25 | COURS      | Jeu  | 25 | COURS      | Dim   | 25 |            | Mar  | 26 | ENTREPRISE | Mer  | 27 | ENTREPRISE | Jeu     | 26 | ENTREPRISE | Dim  | 26 |            | Mar       | 26 | ENTREPRISE     |
| Sam                                                                                                                                   | 26 |            | Lun     | 26 | ENTREPRISE | Ven      | 26 | COURS      | Dim      | 26   |            | Mar     | 26 | ENTREPRISE    | Sam     | 26 |            | Mar  | 26 | COURS      | Ven   | 26 | COURS      | Dim  | 26 |            | Mar  | 27 | ENTREPRISE | Jeu     | 27 | ENTREPRISE | Dim  | 27 |            | Mar       | 27 | ENTREPRISE     |
| Dim                                                                                                                                   | 27 |            | Mar     | 27 | ENTREPRISE | Ven      | 27 | COURS      | Dim      | 27   |            | Mar     | 27 | ENTREPRISE    | Sam     | 27 |            | Mer  | 27 | ENTREPRISE | Jeu   | 28 | COURS      | Dim  | 28 |            | Mar  | 28 | ENTREPRISE | Jeu     | 28 | ENTREPRISE | Dim  | 28 |            | Mar       | 28 | ENTREPRISE     |
| Lun                                                                                                                                   | 28 | ENTREPRISE | Mer     | 28 | ENTREPRISE | Sam      | 28 |            | Lun      | 28   | ENTREPRISE | Jeu     | 28 | COURS         | Dim     | 28 |            | Lun  | 28 | ENTREPRISE | Mer   | 28 | ENTREPRISE | Ven  | 28 | COURS      | Mar  | 29 | ENTREPRISE | Jeu     | 29 | ENTREPRISE | Dim  | 29 |            | Mar       | 29 | ENTREPRISE     |
| Mar                                                                                                                                   | 29 | ENTREPRISE | Jeu     | 29 | COURS      | Dim      | 29 |            | Mar      | 29   | ENTREPRISE | Sam     | 29 |               | Mar     | 30 | COURS      | Mar  | 29 | ENTREPRISE | Jeu   | 30 | COURS      | Dim  | 30 |            | Mar  | 30 | ENTREPRISE | Jeu     | 30 | ENTREPRISE | Dim  | 30 |            | Mar       | 30 | ENTREPRISE     |
| Mer                                                                                                                                   | 30 | ENTREPRISE | Ven     | 30 | COURS      | Lun      | 30 |            | Mar      | 30   | ENTREPRISE | Dim     | 31 |               | Mar     | 31 | ENTREPRISE | Mar  | 31 | ENTREPRISE | Jeu   | 31 | ENTREPRISE | Dim  | 31 |            | Mar  | 31 | ENTREPRISE | Jeu     | 31 | ENTREPRISE | Dim  | 31 |            | Mar       | 31 | ENTREPRISE     |
| Sam                                                                                                                                   | 31 |            | Sam     | 31 |            |          |    |            |          |      |            |         |    |               |         |    |            |      |    |            |       |    |            |      |    |            |      |    |            |         |    |            |      |    |            |           |    |                |

RENTRE

Jeu, 15 oct 2026

COURS

Jours en école

ENTREPRISE

Jours en entreprise

EXAMEN

Période d'examen

JOUR FÉRIÉ

Fête nationale

WEEK-END

Sam / Dim.

## Bilan des activités professionnelles à privilégier en entreprise

| Périodes prévisionnelles |                     | Activités à privilégier                                                                                                                                                                                   | Possible en entreprise |
|--------------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 1 <sup>ère</sup> année   | Octobre<br>Décembre | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Observation des processus de vente</li> <li>· Initiation aux outils de gestion de la relation client (CRM)</li> </ul>                                            | Oui<br>Non             |
|                          | Janvier<br>Mars     | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Participation active à la gestion des clients</li> <li>· Utilisation des CRM</li> <li>· Mise en place de techniques de fidélisation</li> </ul>                   | Oui<br>Non             |
|                          | Avril<br>Juin       | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Conception et mise en œuvre de campagnes de communication</li> <li>· Gestion de projets commerciaux simples</li> </ul>                                           | Oui<br>Non             |
|                          | Juillet             | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Analyse des performances commerciales</li> <li>· Participation aux négociations</li> <li>· Initiation aux rapports commerciaux</li> </ul>                        | Oui<br>Non             |
|                          | Toute l'année       | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Actions commerciales</li> <li>· Vente et offre de produits et services</li> <li>· Démarchage et vente directe</li> <li>· Négociation avec les clients</li> </ul> | Oui<br>Non             |

| Périodes prévisionnelles |                       | Activités à privilégier                                                                                                                                                                                           | Possible en entreprise |
|--------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 2 <sup>ème</sup> année   | Septembre<br>Décembre | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Gestion d'une unité commerciale</li> <li>· Mise en place de techniques de merchandising</li> <li>· Suivi des indicateurs de performance</li> </ul>                       | Oui<br>Non             |
|                          | Janvier<br>Mars       | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Participation à l'élaboration de stratégies commerciales innovantes</li> <li>· Gestion de projets d'équipe</li> <li>· Suivi budgétaire</li> </ul>                        | Oui<br>Non             |
|                          | Avril<br>Juin         | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Conception et mise en œuvre de campagnes de communication</li> <li>· Identification et mise en œuvre de stratégies pour optimiser les processus opérationnels</li> </ul> | Oui<br>Non             |
|                          | Toute l'année         | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Vente et offre de produits et services</li> <li>· Démarchage et vente directe</li> <li>· Négociation avec les clients et les fournisseurs</li> </ul>                     | Oui<br>Non             |

### Signature obligatoire

Employeur et/ou  
maître d'apprentissage

L'apprenti·e et le·la  
représentant·e légal·e si  
l'apprenti·e est mineur·e

Le CFA

## Modalités de suivi de l'apprenti·e

Le suivi de l'apprenti·e est essentiel au bon déroulement de la formation afin :

- Mettre en place des allers-retours entre les lieux de formation, par l'intermédiaire du livret d'alternance, des fiches de suivi, etc.
- Instaurer une relation régulière entre les professeur·e·s / formateur·rice·s et le·la maître d'apprentissage, permettant de réajuster le plan de formation défini lors de la phase de contractualisation entre le site de formation et l'entreprise.
- Prévenir les dysfonctionnements, les conflits et les ruptures de contrat.

### Les modalités de suivi de l'apprenti·e

#### Les enseignant·e·s / formateur·rice·s :

Tous les semestres :

- Lire les fiches complétées par l'employeur.
- Discuter avec l'apprenti·e.
- Compléter les fiches.

#### Le·la maître d'apprentissage :

Tous les semestres :

- Lire les fiches complétées par les enseignant·e·s / formateur·rice·s.
- Discuter avec l'apprenti·e.
- Compléter les fiches.

#### L'apprenti·e :

À le livret en sa possession aussi bien dans l'entreprise qu'au CFA.

En entreprise :

- Réalise les activités demandées.
- Évalue la période en entreprise avec le·la maître d'apprentissage.

## Suivi de l'alternance

1<sup>er</sup> semestre

### Visite en entreprise

Date de la visite :

Bilan de la visite en entreprise :

Signature formateur/rice :

Signature du CFA :

## Bilan de la période en entreprise

Date :

| Conscience professionnelle (Savoir-être)       |                              |                          |                                                  |                              |                          |
|------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------|
|                                                | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |                                                  | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |
| Être ponctuel                                  |                              |                          | Avoir une<br>attitude<br>ouverte et<br>souriante |                              |                          |
| Être assidu                                    |                              |                          | Respecter le<br>matériel                         |                              |                          |
| Avoir une<br>tenue<br>vestimentaire<br>adaptée |                              |                          | Appliquer les<br>consignes                       |                              |                          |
| Faire preuve<br>de politesse                   |                              |                          | S'intégrer<br>dans une<br>équipe de<br>travail   |                              |                          |
| Utiliser un<br>langage<br>adapté               |                              |                          | S'impliquer<br>dans son<br>travail               |                              |                          |

**Appréciation du conseils du-de la maître d'apprentissage :**

## Activités professionnelles réalisées pendant la période en entreprise

| Aide au positionnement                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Positionnement |                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Apprenti·e     | Maître d'apprentissage |
| <b>1. Niv. Débutant :</b> Peu autonome, réalise des tâches simples, a besoin d'être guidé.<br><b>2. Niv. Exécutant :</b> Autonome sur des tâches simples, gère de la complexité avec aide, bon exécutant, peu d'initiative.<br><b>3. Niv. Professionnel :</b> Autonome, efficace, gère la complexité, réalise un travail de qualité, prise d'initiative.<br><b>4. Niv. Expert :</b> Autonome, efficace, gère la complexité, réalise un travail de qualité, prise d'initiative, réflexivité et prise de hauteur, force de proposition. |                |                        |
| Assurer la veille informationnelle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                |                        |
| Mener des enquêtes et des sondages                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                |                        |
| Analyser les données recueillies pour adapter les stratégies de vente                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                |                        |
| Identifier les besoins des clients                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                |                        |
| Analyser les ventes pour ajuster l'assortiment de produits et services                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                |                        |
| Mettre en place des stratégies pour renouveler et diversifier l'offre                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                |                        |
| Utiliser des techniques de merchandising pour maximiser l'attractivité des produits                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                |                        |
| Analyser les indicateurs de performance pour améliorer les ventes                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                |                        |
| Proposer des actions correctives pour atteindre les objectifs commerciaux                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                |                        |
| Appréciation et conseils du·de la maître d'apprentissage :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Signature :    |                        |

## Bilan de la période au CFA

Date :

| Conscience professionnelle (Savoir-être) |                              |                          |                                         |                              |                          |
|------------------------------------------|------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------|------------------------------|--------------------------|
|                                          | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |                                         | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |
| Être ponctuel                            |                              |                          | Avoir une attitude ouverte et souriante |                              |                          |
| Être assidu                              |                              |                          | Respecter le matériel                   |                              |                          |
| Avoir une tenue vestimentaire adaptée    |                              |                          | Appliquer les consignes                 |                              |                          |
| Faire preuve de politesse                |                              |                          | S'intégrer dans une équipe de travail   |                              |                          |
| Utiliser un langage adapté               |                              |                          | S'impliquer dans son travail            |                              |                          |

**Appréciation du conseils du formateur/de la formatrice :**

| Bilan des activités réalisées au CFA                        |      |              |
|-------------------------------------------------------------|------|--------------|
| Matières                                                    | Note | Appréciation |
| U1 - Culture Générale et Expression                         |      |              |
| U2 - Langue vivante 1                                       |      |              |
| U3 - Culture Économique, Juridique et Managériale (CEJM)    |      |              |
| U4.1 - Développement de la Relation Client et Vente Conseil |      |              |
| U4.2 - Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale     |      |              |
| U5 - Gestion Opérationnelle                                 |      |              |
| U6 - Management de l'Équipe Commerciale                     |      |              |
| Observations, recueil d'informations, ...                   |      |              |

Signature formateur/rice :

Signature du CFA :

## Suivi de l'alternance

2<sup>ème</sup> semestre

### Visite en entreprise

Date de la visite :

Bilan de la visite en entreprise :

Signature formateur/rice :

Signature du CFA :

## Bilan de la période en entreprise

Date :

| Conscience professionnelle (Savoir-être)                          |                              |                          |                                         |                              |                          |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------|------------------------------|--------------------------|
|                                                                   | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |                                         | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |
| Être ponctuel                                                     |                              |                          | Avoir une attitude ouverte et souriante |                              |                          |
| Être assidu                                                       |                              |                          | Respecter le matériel                   |                              |                          |
| Avoir une tenue vestimentaire adaptée                             |                              |                          | Appliquer les consignes                 |                              |                          |
| Faire preuve de politesse                                         |                              |                          | S'intégrer dans une équipe de travail   |                              |                          |
| Utiliser un langage adapté                                        |                              |                          | S'impliquer dans son travail            |                              |                          |
| <b>Appréciation du conseils du-de la maître d'apprentissage :</b> |                              |                          |                                         |                              |                          |

## Activités professionnelles réalisées pendant la période en entreprise

| Aide au positionnement                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Positionnement |                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Apprenti·e     | Maître d'apprentissage |
| <b>1. Niv. Débutant :</b> Peu autonome, réalise des tâches simples, a besoin d'être guidé.<br><b>2. Niv. Exécutant :</b> Autonome sur des tâches simples, gère de la complexité avec aide, bon exécutant, peu d'initiative.<br><b>3. Niv. Professionnel :</b> Autonome, efficace, gère la complexité, réalise un travail de qualité, prise d'initiative.<br><b>4. Niv. Expert :</b> Autonome, efficace, gère la complexité, réalise un travail de qualité, prise d'initiative, réflexivité et prise de hauteur, force de proposition. |                |                        |
| Assurer la veille informationnelle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                |                        |
| Mener des enquêtes et des sondages                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                |                        |
| Analyser les données recueillies pour adapter les stratégies de vente                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                |                        |
| Identifier les besoins des clients                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                |                        |
| Analyser les ventes pour ajuster l'assortiment de produits et services                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                |                        |
| Mettre en place des stratégies pour renouveler et diversifier l'offre                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                |                        |
| Utiliser des techniques de merchandising pour maximiser l'attractivité des produits                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                |                        |
| Analyser les indicateurs de performance pour améliorer les ventes                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                |                        |
| Proposer des actions correctives pour atteindre les objectifs commerciaux                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                |                        |
| Appréciation et conseils du·de la maître d'apprentissage :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Signature :    |                        |

## Bilan de la période au CFA

Date :

| Conscience professionnelle (Savoir-être) |                              |                          |                                         |                              |                          |
|------------------------------------------|------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------|------------------------------|--------------------------|
|                                          | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |                                         | Des efforts<br>sont attendus | Conforme<br>aux attentes |
| Être ponctuel                            |                              |                          | Avoir une attitude ouverte et souriante |                              |                          |
| Être assidu                              |                              |                          | Respecter le matériel                   |                              |                          |
| Avoir une tenue vestimentaire adaptée    |                              |                          | Appliquer les consignes                 |                              |                          |
| Faire preuve de politesse                |                              |                          | S'intégrer dans une équipe de travail   |                              |                          |
| Utiliser un langage adapté               |                              |                          | S'impliquer dans son travail            |                              |                          |

**Appréciation du conseils du formateur/de la formatrice :**

| Bilan des activités réalisées au CFA                        |      |              |
|-------------------------------------------------------------|------|--------------|
| Matières                                                    | Note | Appréciation |
| U1 - Culture Générale et Expression                         |      |              |
| U2 - Langue vivante 1                                       |      |              |
| U3 - Culture Économique, Juridique et Managériale (CEJM)    |      |              |
| U4.1 - Développement de la Relation Client et Vente Conseil |      |              |
| U4.2 - Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale     |      |              |
| U5 - Gestion Opérationnelle                                 |      |              |
| U6 - Management de l'Équipe Commerciale                     |      |              |
| Observations, recueil d'informations, ...                   |      |              |

Signature formateur/rice :

Signature du CFA :



**EMS - EPINAY MANAGEMENT SCHOOL**

SAS au capital de 10 000,00 €

36 avenue Salvador Allende, 93800 Epinay-sur-Seine  
951 023 183 R.C.S. Bobigny - NDA n°11 93 12183 93

Mise à jour : Juillet 2026