



Bac Pro

NIVEAU 4

Métiers du commerce et de la vente

Option A Animation et gestion de l'espace commercial

" J'ai le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité... "

Public

Il faut être âgé de 15 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé

Formation adultes : nous contacter

Prérequis – Durée

- Formation de 1 850 heures sur 3 ans : être issu d'une classe de 3^{ème}

- Formation de 1350 heures sur 2 ans sous conditions :

- ✓ avoir validé un CAP Équipier Polyvalent du Commerce ou effectué l'intégralité de la classe de seconde générale ou professionnelle
- ✓ tests de positionnement / entretien individuel

Rythme

2 jours par semaine en Centre de Formation et le reste du temps (3 jours) en entreprise

Modification possible selon le calendrier et les examens

Délai d'accès

Session : une rentrée par an en septembre.

Date limite d'intégration dans les 2 mois qui suivent la rentrée

Coût de la formation

Apprentissage : la formation est gratuite pour le jeune qui signe un contrat d'apprentissage. Le coût est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Continue : les financements de la formation continue sont nombreux (CPF de transition, France Travail, autofinancement,...).

Nous contacter pour un devis.

Le ou la titulaire du **Bac Pro Métiers du commerce et de la vente** exerce des métiers utilisant une démarche commerciale active.

Ses activités lui permettent de prospecter de nouveaux clients et de valoriser l'offre commerciale de sa structure.

Il accueille, conseille et vend des produits et des services associés.

La relation client est son cœur de métier.

Il anime son espace et participe à toutes les étapes de vente, du démarchage jusqu'à la fidélisation.

Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » : Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production, de transformation ou de distribution.

Objectifs et compétences visées

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Option A

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

La formation

Descriptif et référentiel consultable sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Formation inscrite au RNCP sous le n°38399

Certifiée par le Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 19 / 12 / 2023

valable jusqu'au 31 / 12 / 2028

Contenu de la formation

Enseignement professionnel :

- Pratique professionnelle
- Technologie professionnelle
- Gestion commerciale
- Economie – Droit
- Prévention Santé Environnement
- Chef d'œuvre

Enseignement général :

- Français / Histoire Géographie
- Anglais
- Espagnol
- Education Physique et Sportive
- Mathématiques
- Arts appliqués

Modalités d'évaluation

Contrôle en Cours de Formation (CCF) et épreuves finales ponctuelles en fin de cursus. Périodes d'examens blancs en cours d'année.

Possibilité de validation par blocs de compétences : oui ☐ non ☒

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active en présentielle avec apports théoriques, exercices de mise en situation et travaux pratiques

Salles adaptées et équipées pour la formation

Magasin pédagogique

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Contact : direction.adjointe@cfa-europeen-louis-prioux.fr

Et après ?

Poursuite d'études possibles

Ce Bac Pro débouche sur la vie active mais il est possible de poursuivre des études (Niveau 5) :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Technico-Commercial
- BTS Banque

Type d'emplois accessibles

- Employé(e) commercial(e)
- Assistant(e) administration des ventes
- Vendeur(se) qualifié(e), Vendeur(se) spécialisé(e)
- Conseiller(ère) de vente, Conseiller(ère) commercial(e)

Secteur d'activité

Tous types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client

Taux d'insertion dans le métier 6 mois après la fin de la formation consultable sur [Inserjeunes](#)

Contactez-nous !

CFA @européen Louis Prioux / A.F.PRO.M

4 rue Antoine Durenne – Parc Bradfer - BP 50 259

55 006 BAR-LE-DUC Cedex

Tél. : 03.29.79.47.13 – contact@cfa-europeen-louis-prioux.fr

