



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : animation et gestion de l'espace commercial

L'apprenant en Bac Pro Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type de point de vente afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à l'accueil du client, à la vente, à l'animation de la surface de vente et à la gestion commerciale.



Durée

Cette formation est réalisée en alternance Centre/Entreprise :

- 1350 heures sur 24 mois
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 1 semaine en entreprise



Date de session

Une rentrée à l'automne (septembre/octobre) pour l'alternance



Coût de la formation

Apprentissage et Contrat Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'entreprise / OPCO



Lieu de la formation

Maison de la Formation
120 rue du Porteau
86000 Poitiers



Contact

Pascale LAVENAC
plavenac@mdf86.net
05 49 37 34 33

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour l'alternance

- Avoir validé son année de 2nde ou de 1^{ère}
- Être titulaire d'un diplôme de BEP ou de CAP
- Être titulaire d'un BAC général

Activités professionnelles en entreprise

- Animer et gérer l'espace commercial
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Conditions d'inscription

Pour l'alternance

- Être âgé de 16 à 30 ans non révolus pour l'apprentissage
- Se préinscrire en ligne
- Satisfaire aux prérequis et/ ou se présenter à l'entretien de motivation
- L'admission est définitive à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Validation

Diplôme de niveau européen 4 (BAC) délivré par L'éducation nationale
Code RNCP : 32208

Comment s'inscrire ?



OU



<https://net-ypareo.mdf86.net/netypareo/index.php/preinscription>

Programme et contenu

- U2- Animation et gestion de l'espace commercial
- U31- Vente-Conseil
- U32 – Suivi des ventes
- U33 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- U34 Prévention santé environnement
- U11 Économie Droit
- U12 Mathématiques
- U41 Langue vivante étrangère 1
- U42 Langue vivante étrangère 2
- U51 Français
- U52 Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- U6 Arts appliqués et cultures artistiques
- U7 Éducation physique et sportive

Nos points forts

- Atelier pédagogique - Magasin école type boutique
- Atelier pédagogique - Magasin école type supérette
- Ateliers pédagogiques en immersion professionnelle
- Salles informatiques, caisses enregistreuses, centre de ressource, outils bureautiques

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Titre Professionnel Gestionnaire d'Unité Commerciale (Réseau NEGOVENTIS)

Débouchés professionnels

- Vendeur conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente, Assistant commercial
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre

projet de formation, contactez directement notre référent handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net

