





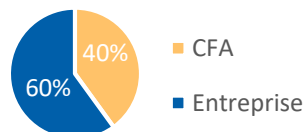
BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A - Animation et gestion de l'espace commercial

RNCP n° 32208

-  **Public** — 16-30 ans (sauf exceptions listées sur notre site)
-  **Prérequis** — Avoir un diplôme de niveau 3 ou avoir fait une année de seconde de bac à minima
-  **Durée** — Contrat de 24 mois dont 1350 heures de formation en centre (selon le profil du candidat)
-  **Rythme** — 19 semaines de 35h de cours par an et le reste du temps en entreprise
Modification possible selon le calendrier et les examens



OBJECTIFS

Former le candidat pour qu'il obtienne son diplôme de niveau 4 et acquière les compétences et connaissances lui permettant de devenir un vendeur ou un employé de commerce qualifié et d'évoluer vers un poste à responsabilité.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, l'apprenti(e) sera capable de :

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

QUALITÉS SOUHAITÉES

Goût du contact et de la relation client
Sens du service : écoute, amabilité, disponibilité
Sens de l'organisation et des priorités
Rigueur, dynamisme et réactivité
Autonomie et diplomatie

DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Pré-inscription possible toute l'année
Contact par mail ou par tel
Réunion d'information collective
Entretien individuel

TARIFS

Aucun frais de formation à charge pour l'apprenti(e) (Pris en charge par les OPCO à hauteur max de 15000€/an)

Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation

ACCESSIBILITÉ

Adaptation des parcours par les référents handicap du centre et locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référent handicap : Stéphanie BARTHET

LIEU DE FORMATION

Bassin Formation COBAS
1, Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassinformation-cobas.fr ou **05 57 52 72 90**



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A - Animation et gestion de l'espace commercial

La formation

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Animation et gestion de l'espace commercial
Vente-Conseil / Suivi des ventes
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
Prévention santé environnement
Chef d'œuvre (Démarche de projet)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MOYENS MATÉRIELS

Salles adaptées et équipées pour la formation
Plateaux techniques et ateliers professionnels

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français
Mathématiques
Langue vivante 1 & Langue Vivante 2 (Anglais / Espagnol)
Histoire / Géographie / Education Morale et Civique
Economie, Droit
Arts appliqués et cultures artistiques
Education Physique et Sportive

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves de certification organisées par le Rectorat.

MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique du centre
Intervenants externes qualifiés

TAUX DE RÉMUNÉRATION

	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1 ^{ère} Bac Pro	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC <i>Durée d'exécution du contrat</i>
Term. Bac pro	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	

La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises...)

Et après ?

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance
BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassinformation-cobas.fr

ou

05 57 52 72 90