



MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE


Option A - Animation et gestion de l'espace commercial
Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale


BAC
PRO
NIVEAU 4

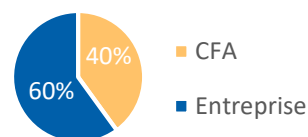
RNCP 38399

 **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 vendeur ou un employé commercial qualifié et d'évoluer vers un poste à responsabilité.

Le baccalauréat professionnel " Métiers du commerce et de la vente" est décliné en deux options :

- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

COMPÉTENCES VISÉES

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

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (Option A)
- Prospecter et valoriser de l'offre commerciale (Option B)

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

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

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

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 le référent handicap du centre et locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référent handicap : Stéphanie BARTHET

Voir nos conditions d'accessibilité sur <https://www.aqglo-cobas.fr/bassin-formation/>

LIEU DE FORMATION

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

Blocs de Compétences

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Bloc 1 - Conseiller et vendre
- Bloc 2 - Suivre les ventes
- Bloc 3 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 - Animer et gérer l'espace commercial (Option A)
- Bloc 5 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Bloc 6 - Prévention - santé - environnement
- Bloc 7 - Economie - Droit
- Bloc 8 - Mathématiques
- Bloc 9 - Langue vivante 1 (Anglais ou Espagnol)
- Bloc 10 - Langue Vivante 2
- Bloc 11 - Français
- Bloc 12 - Histoire / Géographie / Enseignement Moral et Civique
- Bloc 13 - Arts appliqués et cultures artistiques
- Bloc 14 - Education Physique et Sportive
- Bloc 15 - Langue Vivante (Facultatif)
- Bloc 16 - Mobilité (Facultatif)
- Bloc 17 - Secteur sportif (Facultatif)
- Chef d'œuvre (Démarche de projet)

Le diplôme est obtenu par une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves.

Il est acquis par la validation des blocs de compétences qui sont capitalisables et peuvent être validés indépendamment.

Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ponctuel, écrit et oral
Épreuves 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 ?

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

SECTEUR D'ACTIVITÉ

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

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