

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION A)

Mise à jour le : 20/03/2024

Selon arrêté du 17/12/2018 portant création du diplôme

J.O. du 06/01/2019

RNCP : 38399



Prérequis et public concerné :

Entrée en seconde BAC PRO : tout public âgé de 16 à 29 ans révolus. L'âge peut être abaissé à 15 ans si le jeune a atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile, et qu'il a terminé son année de 3ème.

Entrée en 1ère BAC PRO : niveau Seconde ou être titulaire d'un diplôme de niveau III (CAP) dans la même spécialité.

Statut de salarié sous contrat d'apprentissage

Candidature :

Faire une pré-inscription via le site internet du C2M.



Lieu de formation :

C2M – Campus des Métiers de Marzy – 21 rue des Carrières –
58180 MARZY

Délai d'accès :

Quand puis-je entrer en formation ? après validation des missions par le conseiller GRC et sous réserve de signature d'un contrat d'apprentissage au plus tard fin du mois d'octobre de l'année en cours.

Quand débutent les cours ? dès septembre de l'année en cours

Coût de la formation :

Formation gratuite et rémunérée pour l'apprenant dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Tenue et / ou équipement professionnel OFFERT. Un achat complémentaire peut-être demandé.

Rythme d'alternance et durée

En seconde : 1 an, pour une durée de 400 h soit 1 semaine au C2M et 2 semaines en entreprise.

A partir de la Première : 2 ans, pour une durée de 1350 h à raison de 1,5 semaines au C2M et 2,5 semaines en entreprise.

Les + du C2M :

Les formateurs du campus sont des experts de leur domaine : chefs d'entreprise, managers, années d'expérience en tant qu'acheteurs et vendeurs, commerciaux, etc...

Une aide au recrutement : nos conseillers relations jeunes et entreprises sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos démarches (rédaction CV et LM / ciblage entreprises, préparation aux entretiens, etc ...).

Votre contact privilégié : Jonathan LABOUREAU : 03 86 60 98 96

Le campus est doté d'un référent handicap, interlocuteur des bénéficiaires, des familles et des entreprises.

Votre contact privilégié : Alexandra KAUSCH : 03 86 60 99 43

Internat et restauration sur place



Objectifs de la formation :

Le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale 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 accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue également au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Compétences visées :

- Avoir un langage et une posture professionnels
- Avoir le sens de l'écoute et de la relation humaine
- Être rigoureux(se), organisé(e) et méthodique
- Faire preuve de disponibilité et de courtoisie face au client
- Savoir travailler en équipe

Activités et projets types en entreprise :

- Réaliser des ventes conseils
- Participer à l'animation, à l'approvisionnement et à la gestion des surfaces de vente
- Prospecter et démarcher des futurs clients
- Fidéliser la clientèle

Modalités d'évaluation :

Selon les critères d'évaluation du référentiel :

- Évaluations ponctuelles formatives dans chacune des matières pour vérifier les acquis
- 1 examen blanc (évaluation sommative) 2ème année
- 1 examen final qui validera le diplôme préparé si la moyenne générale est supérieure ou égale à 10/20

Contenu de la formation :

Enseignement professionnel	Enseignement général
• Animation et gestion de l'espace commercial • Vente conseil • Suivi des ventes • Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client • Réalisation du projet	• Français / Anglais / Espagnol • Histoire/Géographie/Enseignement moral et civique • Mathématiques • Economie-Droit • Arts Appliqués et cultures artistiques • Education physique et sportive • Prévention Sécurité Environnement

Poursuites et débouchés :

Poursuite d'études	Débouchés professionnels
• BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) • BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)	• Employé de commerce • Conseiller de vente • Vendeur spécialisé • Adjoint du responsable de petites unités commerciales • VRP

Moyens techniques et méthodes pédagogiques :

Les enseignements sont réalisés en présentiel (80%) et à distance – FOAD (20%).

Alternance de travaux pratiques en atelier, de mises en situations professionnelles, d'études de cas et d'apports théoriques.

Tous les moyens du Campus sont mis à disposition des bénéficiaires :

- Magasin Pédagogique équipé des matériels et outils nécessaires à l'exercice de la profession
- Salles de cours équipées de vidéoprojecteur et ordinateur / Salles informatiques
- Centre de ressources et accès aux plateformes pédagogiques