BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

Référence : BAC PRO METIERS DU COMM ET DE LA VENTE

Thématique : Formations diplômantes

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A animation et gestion de l'espace commercial

Taux de réussite aux examens cliquez ici

Objectif

Acquérir les compétences qui permettent de :
- réceptionner et suivre des commandes,
- mettre en valeur et approvisionner l'unité commerciale,
- conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat.

Acquerir les aptitudes spécifiques au métier :
- Autonomie,
- Sens de l'organisation,
- Sens relationnel,
- Résistance physique
- Rapidité.

Accédez à la fiche RNCP32208 du **Répertoire national des certifications professionnelles**.

Public

- Jeune,
- Demandeur d'emploi,
- Salarié du secteur ou en conversion,
- Chef d'entreprise/conjoint collaborateur/associé.

Prérequis et niveau de connaissance préalable

- Apprenti et adulte : Sortir de 3ème recommandé
- Projet professionnel confirmé (possibilité de stage pour validation de projet, contactez-nous)

Programme

- 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
- Économie Droit
- Mathématiques
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Langue vivante facultative
- Français
- Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive, Mobilité

Modalités et délais d'accès

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.
Durée de 36 mois en fonction du plan de formation.

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement

Techniques d'encadrement :
- Formation en alternance : présentiel CFA et période en entreprise, formation à distance (FOAD)
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
Alternance de :
- Méthodes affirmatives (expositives, démonstratives), interrogative, applicative
- Mises en situation permanentes sur plateau technique
- Exercices pratiques
Des situations d'apprentissage sont organisées et ajustées en fonction de l'assimilation du programme de formation et des progrès réalisés par les apprenants, en tenant compte des référentiels de formation, de leurs évolutions en lien avec le Rectorat.

Moyens pédagogiques :
- Documents écrits, supports audios et visuels
- Outils multimédias
Nos espaces de formation disposent d'outils de formation modernes et performants, comprenant :
- Des salles polyvalentes,
- Des salles informatiques, équipées des dernières versions de logiciels standards,
- Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur, écrans de projection, CAVE (cube immersif de réalité virtuelle)...,
- Ressources documentaires,
- Plateau technique dédié , reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Equipe pédagogique :
- Directeur(trice) de centre.
- Bureau vie scolaire, Conseil Principal d'Education.
- Formateur(trice)s expert(e)s, professionnel(le) du métier (5 ans d'expérience minimum), formé(e) à notre modèle pédagogique.
Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.

Suivi et évaluation de l'action de formation

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe et remise de bulletins, pour les apprentis.
- Evaluation des acquis : En cours de formation et en Evaluation finale.
- Evaluation des périodes en entreprise.
- Attestation de formation.
- Enquête de satisfaction stagiaire.

Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 4

Examen en fin de formation : validation totale au partielle.

Poursuite des études

Le Bac Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.
Nos formations ne donnent pas lieu à des passerelles ou des équivalences.

Perspectives professionnelles

Le titulaire du BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option A, peut occuper un poste d'employé commercial, vendeur qualifié ou spécialiste ; option B un poste de conseiller relation client à distance, en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, ou représentant commercial.

Coût de la formation

Selon le statut du bénéficiaire - Nous consulter.
Apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice – frais annexe à prévoir (matériel, équipement, repas et internat).

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Référent Handicap sur chaque site de formation.
Nous proposons une procédure d'accueil individualisé, avec notre référent handicap, qui reste à la disposition du bénéficiaire tout au long de sa formation.
Pour les candidats à l'apprentissage, dispositif spécifique d'accompagnement, PAVA, contactez-nous.

Contact

- CFA site du Jura : formation39@artisanat-bfc.fr | Tél. 03 84 35 87 07
- CFA site de Haute-Saône : formation70@artisanat-bfc.fr | Tél. 03 84 30 59 09
- CFA site de Saône et Loire : formation-s71@artisanat-bfc.fr | Tél. 03 85 41 40 15

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Bourgogne Franche-Comté
65-69 rue Daubenton - 21000 Dijon | Tél : 03 73 55 20 20
N°SIRET : 130 026 073 00028
N° déclaration d'activité formation : 27 39 01242 39
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Date de la fiche : version du 15/02/2023.

Délivré par:

- 39 - CMA Formation Gevingey : 23 RTE DE LONS LE SAUNIER 39570 GEVINGEY
- 71 - CMA Formation Mercurey : 17 Voie Romaine - 71640 MERCUREY
- 70 - CMA Formation Vesoul : Espace de la Motte 5 RUE DU TALEROT 70000 VESOUL

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- Tout public - contact