



Bac Pro Commerce - Métiers du Commerce et de la Vente Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

PÉRIODE DE FORMATION

Août à mi-juillet

DURÉE

1 an – Entrée en classe de Terminale (2+1)

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Français (U51)
- ❖ Histoire Géographie, Enseignement Moral et Civique (U52)
- ❖ Langue Vivante Etrangères : anglais (U41 – U42)
- ❖ Mathématiques et Sciences Physiques et Chimiques (U12)
- ❖ Prévention Santé Environnement (U34)
- ❖ Arts Appliqués et Cultures Artistiques (U6)
- ❖ Education Physique et Sportives (U7)

Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ❖ Animer et gérer une unité commerciale
- ❖ Accueillir et conseiller les clients
- ❖ Vendre des produits et des services associés
- ❖ Contribuer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- ❖ Réceptionner les marchandises
- ❖ Gérer les encaissements

OBJECTIFS METIER

Le titulaire de ce diplôme exerce le métier d'employé commercial. Il travaille dans une unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée

DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ Economie Droit (U11)
- ❖ Conseiller et vendre (U31)
- ❖ Assurer la veille commerciale
- ❖ Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- ❖ Assurer l'exécution de la vente
- ❖ Suivre les ventes (U32)
- ❖ Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- ❖ Traiter les retours et les réclamations du client
- ❖ S'assurer de la satisfaction du client
- ❖ Fidéliser la clientèle et développer la relation client (U33)
- ❖ Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- ❖ Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- ❖ Evaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- ❖ Animer et gérer l'espace commercial (U2 option A)
- ❖ Assurer les opérations préalables à la vente
- ❖ Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- ❖ Développer la clientèle

PARTICULARITÉS DU CENTRE

Appui de partenaires du monde de l'entreprise pour la recherche d'emploi : EGEE (Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise) CJD (Centre des Jeunes Dirigeants)

Connaissance mutuelle formateurs/maîtres d'apprentissage

3 visites durant la formation

Passeport professionnel : module "Cerise Pro" qui regroupe l'ensemble des situations professionnelles rencontrées lors de la formation



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Suivi de l'acquis des compétences professionnelles avec l'outil "Cerise pro" (Outil de suivi et d'évaluation de compétences pour la formation professionnelle)

Evaluation en situation professionnelle



LIEU DE FORMATION

UFA Le Likes La Salle
20 Place de la Tourbie
CS 41012
29196 QUIMPER CEDEX



RENSEIGNEMENT

Lionel LE FOURN
02 98 95 04 86
apprentissage@likes.org



ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



DATE DE MISE A JOUR

JANVIER 2023

Tél. 02 22 06 06 13
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes
www.cfa-ecb.fr

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle en atelier /plateaux techniques
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Echanges de pratiques
- ✓ Travaux dirigés
- ✓ Etudes de cas

PREREQUIS ET RECRUTEMENT

PREREQUIS

- ✓ Être âgé(e) de 16 à 30 ans pour un contrat d'apprentissage (15 ans si classe de 3ème validée)
- ✓ Avoir suivi les 2 premières années de Bac professionnel Commerce en CFA ou en établissement scolaire

RECRUTEMENT

- ✓ Information collective
- ✓ Examen du dossier et entretien de motivation
- ✓ Test de positionnement
- ✓ Aide à la recherche d'entreprise
- ✓ L'entreprise finalise le recrutement

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

700 heures en centre de formation et 33 semaines en entreprise, congés payés à déduire

PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

BTS : Management Commercial Opérationnel
Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Gestion de la PME
Support à l'Action Managériale
Professions Immobilières
Technico Commercial
Banque ou Assurances

VALIDATION

Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

RNCP 32208

