



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

PÉRIODE DE FORMATION

Septembre à septembre

DURÉE

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

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Français (U51)
- ❖ Histoire Géographie, Enseignement Moral et Civique (U52)
- ❖ Langues Vivantes Anglais, Espagnol et Allemand (U41 – U42)
- ❖ Mathématiques et Sciences Physiques et Chimiques (U12)
- ❖ Prévention Santé Environnement (U34)
- ❖ Economie Droit (U11)
- ❖ 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

Employé de libre-service/Vendeur spécialisé :

- ❖ Réceptionner des marchandises
- ❖ Mettre en rayon
- ❖ conseiller la clientèle
- ❖ vendre
- ❖ Encaisser en boutique ou en grande surface.

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

- ❖ 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

Effectifs raisonnables permettant un accompagnement personnalisé, des entreprises partenaires, des équipements adaptés, une pédagogie de la réussite



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Epreuves ponctuelles

Evaluation en situation professionnelle



LIEU DE FORMATION

UFA Notre-Dame Redon
9 rue de Vannes
35600 REDON



RENSEIGNEMENT

Caroline CAPITAINE
06.09.38.56.86
carolinecapitaine@lplotredamedon.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

AOÛT 2022

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
- ❖ 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 validé une 2nde professionnelle Bac Pro MRCU (Métiers de la Relation à la Clientèle et à l'Usager) ou équivalent (sur dossier)
- ❖ ou détenir un diplôme CAP ECMS (Employé de Commerce Multi Spécialités, sur dossier)
- ❖ Avoir suivi une classe de première MCV en initial pour une entrée en Terminale.

RECRUTEMENT

- ❖ Lettre de motivation + CV
- ❖ Entretien préalable
- ❖ Etude du dossier scolaire

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

1350 heures en centre de formation et 1940 heures en entreprise, congés payés déduits

PRISE EN CHARGE

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

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

BTS MCO Management Commercial Opérationnel

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BTS CCST Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

VALIDATION

Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

RNCP 32208