

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Code RNCP 38399 | Certificateur : MINISTRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE | Date certification : 06/01/2019



* CONDITIONS D'INSCRIPTION ?

- Niveau première, CAP/BEP ou autre diplôme de niveau 3 dans les métiers de la vente + un an d'expérience professionnelle
- Pratique d'une 2^{ème} langue ou de l'anglais niveau A2
- Connaissances requises en bureautique (internet, messagerie, pack office...)

* MODALITÉS D'INSCRIPTION ?

- Rentrée en début d'année scolaire, en fonction des places disponibles
- Inscription sur dossier et entretien

* PLUS D'INFO ?

Alexandra COUMELONGUE

06 87 73 66 79 | acoumelongue@formationmetier.fr

► VOUS AVEZ LE SENS DU COMMERCE ?

L'employé(e) commercial intervient dans les fonctions d'animation commerciale, de gestion des produits, de vente et de gestion commerciale.

Son objectif est d'informer la clientèle et de mettre à sa disposition les produits ou services correspondant à ses attentes.

► LE BAC PRO COMMERCE EN BREF :

✱ FORMAT

FORMATION CONTINUE

⌚ DURÉE

1 AN d'alternance (1940 heures)

🎯 NIVEAU

4

📍 LIEU

CFC ALTERNANCE - Marseille (13013)
○ Métro 1, station Malpassé
○ Parking disponible

🔄 RYTHME

- 35h/semaine
- 1170 heures (33 sem.) de théorie
- 770 heures (22 sem.) en entreprise

★ FINANCEMENT

- Formation gratuite
- Stagiaires rémunérés

▶ ON APPREND QUOI ?

COMPÉTENCES MÉTIER

Animation commerciale – Gestion des produits et gestion commerciale – Préparation de la vente – Suivi de la vente et du chiffre d'affaire

APTITUDES REQUISES

Bonne élocution et aisance verbale – Bonne audition et capacité d'écoute – Aisance relationnelle – Rigueur et organisation – Aptitude à travailler en équipe – Pratique de l'outil informatique – Sens de la démarche commerciale et de la vente – Résistance physique et nerveuse

DOMAINE PROFESSIONNEL

- **Domaines professionnels :**
- **Bloc de compétences 1 :** Conseiller et vendre
- **Bloc de compétences 2 :** Suivre les ventes
- **Bloc de compétences 3 :** Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- **Bloc de compétences 4 :** Animer et gérer l'espace commercial
- **Préparation des dossiers professionnels et d'une présentation sur Powerpoint**
- **Préparation et passage du Baccalauréat**
- **Domaines généraux :** Français - Histoire / Géographie - Langues (Anglais) - Eco/Droit - PSE - Arts plastiques - Seconde langue vivante (Espagnol) - Mathématiques
- **Activités et compétences transverses :** TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) - TRE (Techniques de Recherche d'Emploi) - Participation aux animations commerciales - Bureautique - Techniques de vente - Jeux de rôle - Commerce et co-responsabilité - Communication écrite et orale – Élocution et débit de la parole

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu des acquis selon le référentiel de compétences
- Passage des épreuves en juin selon le calendrier Education Nationale
- Dossiers Professionnels validant la pratique professionnelle

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formateur référent qualifié, issu du milieu professionnel
- Chargée de relations entreprises en appui pour les Périodes d'Application en Entreprise et la Dynamique de Recherche de l'Emploi
- Formateurs(trices) en domaines généraux professionnels
- ➔ **Tous se réunissent régulièrement afin de permettre au bénéficiaire de se préparer au mieux à l'examen et faciliter son insertion professionnelle**
- Des **réunions de synthèse** sont organisées avec chaque bénéficiaire tout au long du parcours de formation pour suivre la progression selon les objectifs fixés, définir les étapes à venir, les moyens à mettre en œuvre, les aides à mettre en place et faire le point sur le projet

TAUX DE RÉUSSITE

2024 : **67%** | 2023 : **89%**

TAUX D'EMPLOI

2024 : **50%** | 2023 : **36%**

▶ ET APRES LE BAC PRO COMMERCE ?

POURSUITE DES ÉTUDES

- **BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES** (niveau 5 | bac+2)
- **BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES** (niveau 5 | bac+2)
- **BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT** (niveau 5 | bac+2)
- Titre pro **MANAGER UNITÉ MARCHANDE** (niveau 5 | équivalent bac+2)
- Titre pro **COMMERCIAL** (niveau 4 | équivalent bac)

EMPLOIS POSSIBLES

- Employé(e) (commerce, libre-service, rayon)
- Manager / Responsable
- Vendeur(se) (conseil, magasin, spécialisé)
- Chargé(e) de Marketing

* ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- **Accès PMR**
(personne à mobilité réduite)
- **Formation adaptée** disponible
(si orientation par la MDPH)
- Pour plus d'information,
Hélène INGOUF est notre référente
handicap : 04 42 50 65 61
hingouf@formationmetier.fr