

Bac Professionnel METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Objectifs de la formation : permettre au détenteur du Bac Pro Métiers du Commerce et de la vente de devenir un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondants à la demande. Après quelques années, l'employé peut devenir adjoint du responsable de petites unités commerciales.

Compétences globales : une bonne communication écrite et orale – le sens de l'écoute – le sens du contact et du relationnel – le dynamisme – l'autonomie.

Pré-requis : avoir 16 ans au moins dans l'année civile et ne pas avoir l'âge de 30 ans, ou, avoir 15 ans avant la fin de l'année civile, et avoir terminé le 1^{er} cycle d'enseignement secondaire (classe de 3^{ème}) - Avoir le CAP ou BEP en relation avec le diplôme, si possible, sinon un positionnement sera demandé auprès de l'Education Nationale.

Conditions et délai d'accès : rentrée permanente sous conditions d'avoir un contrat d'apprentissage signé.

Durée de la formation : 2 ans

Alternance : 1 semaine en entreprise, 1 semaine au CFA.

Volume horaire pédagogique par année scolaire au CFA : 665 heures soit 19 semaines de 35 heures :

Domaine professionnel

- 76 h : prospection clientèle, opt^o B ou animat^o et gest^o de l'espace commercial opt^o A
- 133 h : pôle éco/droit
- 57 h : pôle vente
- 38 h : PSE
- 38 h : informatique

Domaine général

- 38 h : français/EMC
- 57 h : hist/géo
- 57 h : maths/sciences
- 57 h : EPS
- 76 h : anglais/espagnol
- 38 h : arts appliqués

Modalités d'évaluation : Ponctuelle, examen obtenu en fin de formation

Ressources humaines et techniques : équipe pédagogique – salles de classes équipées d'écrans tactiles connectés – salle informatique – plateaux techniques modernes et adaptés.

Poursuite d'étude : BTS management en Unités Commerciales (MUC) – BTS Négociation et relation client (NRC).

Débouchés : employé(e) commercial(e) – conseille de vente – vendeur (euse) spécialisé(e).

Autres informations :

- Formation gratuite
- Diplôme de niveau IV reconnu par l'Education Nationale
- Droit de l'apprenti : statut de salarié de l'entreprise, salaire, convention sociale, congés payés.

Accessibilité aux personnes handicapées : Oui Non