

BAC PRO

BAC PROFESSIONNEL DES MÉTIERS DU COMMERCE & DE LA VENTE

Option A : Animation et Gestion de l'espace Commercial

2024
-
2026

Le titulaire du Bac Professionnel « Métier du Commerce et de la Vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.



Pré-requis & Accès

- ✓ BEP ou Seconde validée pour la classe de 1^{ère}
- ✓ 1^{ère} Bac Pro MCV *option A* validée pour la classe de Terminale
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Et autres modalités

87 %

*de réussite globale
aux examens dans le
cadre des formations en
alternance en 2023*

100 %

*de réussite pour les
Bac Pro Métiers du
Commerce et de la Vente
en 2023*

675 h

*de formation sur différents
modules de compétences
tout au long de l'année*



Rythme

Contrat de 24 mois pour
1 350 heures en centre de formation,
soit 675 heures par an

2 jours par semaine en formation

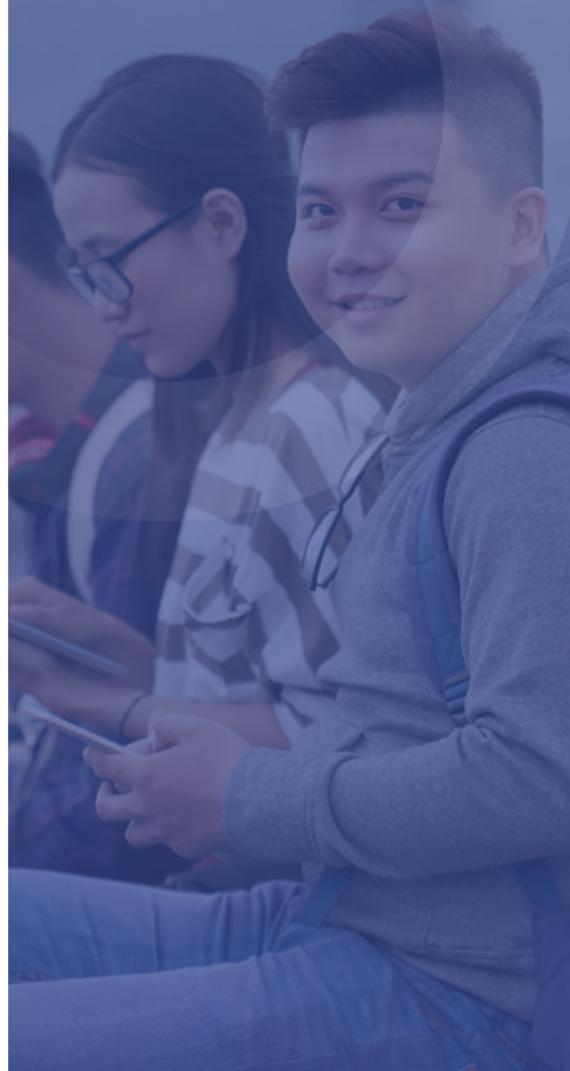


Métiers cibles

Employé(e) de commerce, employé(e)
commercial(e), assistant(e) de vente,
conseiller(e) de vente, vendeur(euse),
vendeur(euse) spécialisé(e), vendeur(euse)
conseiller(e), adjoint(e) du responsable de
petites unités commerciales...

BLOC DE COMPÉTENCES

CONSEILLER ET VENDRE	Assurer la veille commerciale
	Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
SUIVRE LES VENTES	Assurer l'exécution de la vente
	Assurer le suivi de la commande du produit et/ou service
	Mettre en oeuvre le ou les services associés
	Traiter les retours et les réclamations client
FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT	S'assurer de la satisfaction du client
	Traiter et exploiter l'information ou le contact client
	Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
	Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client
ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL	Assurer les opérations préalables à la vente
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
	Développer la clientèle



Missions entreprise

- ✓ Présentation de l'entreprise et/ou de ses produits et/ou de ses services
- ✓ Découverte, identification et analyse des besoins du client, de ses motivations et de ses freins éventuels
- ✓ Suivi de la livraison et/ou de l'installation du produit
- ✓ Accueil, conseil, vente & encaissement
- ✓ Mise en oeuvre des outils de fidélisation client
- ✓ Calcul des prix, étiquetage des produits et sécurisation
- ✓ Participation à l'aménagement de la surface de vente et de la vitrine
- ✓ Mise en avant de l'offre commerciale

Pédagogie

Mise en situation
Etude de cas
Learning By Doing
Jeux de simulation
Gestion de projets
Suivi en entreprise

Modalités d'évaluation

Selon les modalités fixées par arrêté ministériel
Epreuves écrites ponctuelles
Epreuves orales CCF

Financement

Prise en charge sur tarif OPCO. Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.

Candidature

Un référent candidat@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Alternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / job dating

PROGRAMME

MODULES DE FORMATION	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE
Anglais	54 h	54 h
Espagnol	38 h	38 h
Histoire - Géographie	48 h	48 h
Français	56 h	56 h
Arts appliqués	36 h	36 h
Mathématiques	58 h	58 h
PSE Prévention Santé Environnement	42 h	42 h
Économie-droit	46 h	46 h
EPS	36 h	36 h
Matières professionnelles	210 h	210 h
Chef d'oeuvre	51 h	51 h
TOTAL	675 h	675h

Diplôme

Baccalauréat Professionnel des Métiers du Commerce et de la Vente.

Niveau 4, RNCP 38399, code NSF 312, délivré par l'éducation nationale, enregistrement France Compétences le 19.12.2023.

Poursuite

Le titulaire du **BAC PRO des Métiers du Commerce et de la Vente** a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais permet aussi une poursuite d'études en bac +2 par exemple en : Management, Négociation, Immobilier, Tourisme, Gestion des PME, Banque et Assurance, Commerce International.

Le **Groupe AFPAM Formation** propose une poursuite en :

- **BTS NDRC**, Négociation & Digitalisation de la Relation Client
- **BTS MCO**, Management Commercial Opérationnel
- **BTS SAM**, Support à l'Action Managériale
- **BTS CI**, Commerce International

AFPAM Alternance,

C'EST AUSSI..

Pitch Battle

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

AFPAM Deal

Challenge de Négociation et de Management

Programme Ambassadeur

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

Boutique Ephémère

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

Bureau Des Etudiants - BDE

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM

0 €
de frais d'inscription



Accessibilité

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter :

Référente handicap
Isabelle SAILLARD
Responsable Formation
isabelle.saillard@afpam-formation.fr

AFPAM

ALTERNANCE

4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26
Fax : 03.26.86.26.20

contact@afpam-formation.fr
www.afpam-formation.fr



Qualiopi ►
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formations
Bilan de compétences
Action de formation par apprentissage