Bac pro 1ère & Terminale

METIERS du COMMERCE et de la VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

RNCP 32208
Référentiel : lien

Rythme de l'alternance en semaines complètes de 35h :
19 semaines annuelles en établissement de formation
33 semaines annuelles en entreprise selon le calendrier de l'alternance
Durée de la formation : 1350h sur 2 ans

Objectifs visés

La/le titulaire du Bac pro Métiers de la Vente et du Commerce est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- L'accueil, conseil et vente de produits et de services associés
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion d'une unité commerciale

Les secteurs d'activité

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivant :

- Grande distribution alimentaire ou non
- Commerces de proximité
- PME dans le secteur du commerce et de la vente

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 4

Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une classe de 2nde avec un cycle 4 complet) à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Niveau sortie de 2nde GT ou professionnelle en cohérence ou être titulaire d'un diplôme de niveau 2 (BEP, CAP en cohérence)

Modalités et délai d'accès

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature de février à août pour une rentrée en septembre
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

Qualités requises

- Autonomie dans l'organisation du travail personnel - scolaire et professionnel
- Maturité professionnelle
- Savoir-être professionnel
- Sens relationnel, dynamisme

Modalités pédagogiques

- En présentiel uniquement
- Plateforme Ecole Directe
- Pédagogie de projets
- Accompagnement à l'alternance avec des entretiens réguliers, personnalisés
- Suivi des compétences à acquérir en entreprise et en établissement de formation
- Co-intervention en français et mathématiques

Contenu de la formation

- Enseignement général : Français, histoire-géographie, mathématiques, 2 langues vivantes, arts appliqués
- Enseignement professionnel : PSE, éco-droit, Conseiller et vendre, Suivre les ventes, Fidéliser la clientèle et développer la relation client, Animer et gérer l'espace commercial

Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final et contrôle en cours de formation sur certains modules. (à adapter)

Horaires en formation

- Selon le planning en semaine complète
- Horaire journalier : 7h55 à 17h40

Poursuites d'études

- En BTS en lien avec le commerce : Technico-commercial, Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client…

Débouchés

- Employé commercial, Vendeur conseil, Vendeur spécialiste, Assistant commercial, Téléconseiller, Chargé de clientèle

Passerelles

- Diplôme niveau III en cohérence
- 2nde ou 1èreGT ou Terminale G ou T hors champ ou sans cohérence
- Bachelier général
- Expérience professionnelle

Equivalence

DAEU pour les + 24 ans

Possibilité de valider des blocs de compétences

- Examen présenté sous forme globale sauf dérogation du recteur d'académie. En cas d'échec à l'examen, possibilité de conserver le bénéfice des notes supérieures à 10 sur 20. Se rapprocher de l'UFA pour plus de précisions.

SAINTE FAMILLE SAINTE URSULE groupe scolaire

Formation proposée par l'UFA du Lycée professionnel Sainte Famille de Besançon Membre du CFA ASPECT

Les + du Lycée professionnel Sainte Famille de Besançon

- Services éducatifs ouverts (CDI, salle multimédia, foyer)
- Effectif restreint
- Ecoute active individualisée
- Salle de travail avec enseignante au service des apprentis
- Restauration
- Résidence sur site
- Mobilités Erasmus +

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti
Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

Accessibilité

Ad'AP en cours
Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.
Prise en compte des besoins de compensation (référent handicap)

Pour nous contacter

UFA du Lycée professionnel Sainte Famille
33 Rue Brulard
25000 BESANCON
03.81.52.99.51
contact@stefamille-steursule.fr

CFA ASPECT
20 rue Mégevand 25000 BESANCON
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 0251934S

MAJ le 01/10/2022