

Bac Pro Métiers du commerce et de la vente

Option A (Animation et gestion de l'espace commercial) frais / drive e-commerce

PRÉ-REQUIS

Formation ouverte sans pré-requis pour les candidats ayant entre 15 et 29 ans, et sans limite d'âge pour les candidats ayant la reconnaissance de travailleur handicapé. Être titulaire d'un diplôme de Niveau 3 dans le même domaine.

MODALITÉS D'ACCÈS

Inscription à condition d'avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise. Délais d'accès : Jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les pré-requis sont validés.

DURÉE

Durée de formation :

- 2 ans si titulaire du CAP Équipier Polyvalent du Commerce
 - 3 ans en sortie de troisième de collège
- Rythme d'alternance : 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise.

OBJECTIFS

Acquérir les aptitudes et compétences professionnelles ainsi que les techniques du métier, en vue de les valider par le **Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente - option A** (Animation et gestion de l'espace commercial), diplôme de niveau 4 - RNCP38399 - Ministère de l'Éducation Nationale - 16/04/19.



CONTACT

CFA du Pays de Montbéliard

Rue des Frères Lumière,
25200 BETHONCOURT
03 81 97 36 37
contact@ifac-pm.com
www.ifac-pm.com

Compétences attestées de la formation :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Mathématiques
- Économie - droit
- Prévention santé environnement
- Langue vivante étrangère
- Français
- Histoire - géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports pratiques en plateau technique et théoriques.

Pédagogie multimodale (individualisation, présentiel, autoformation accompagnée, ...).

Accompagnement individualisé du parcours.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Test de positionnement avant l'entrée en formation, évaluations des acquis tout au long du parcours de formation.

Contrôle en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles en fin d'année.

Certification partielle possible.

FINANCEMENT

Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise qui accueille l'alternant.
Frais annexes d'hébergement et de restauration à la charge de l'apprenti.

POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Banque
- BTS Gestion de la PME

Formation adaptable aux personnes reconnues travailleurs handicapés. Contactez-nous pour étudier ensemble les aménagements possibles.

DÉBOUCHÉS

- Vendeur-conseil,
- Conseiller de vente,
- Conseiller commercial,
- Assistant commercial,
- Télé-conseiller,
- Assistant administration des ventes,
- Chargé de clientèle.
- Employé commercial,
- Vendeur qualifié,
- Vendeur spécialiste.

Le titulaire du Bac Pro - Métiers du Commerce et de la Vente peut exercer dans le secteur suivant :

- Tous les types de commerces, quel que soit le secteur, en magasin ou en ligne, tout en respectant les règles d'hygiène et de sécurité



Vous souhaitez en savoir davantage sur les modalités pédagogiques et d'évaluation, les compétences professionnelles visées, les résultats d'insertion, de satisfaction, etc. ?

Scannez le QR Code ci-contre pour accéder à notre site internet !

