

»»» BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

• Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial •

»»» EX BAC PRO Commerce

»»» LE MÉTIER

L'apprenant en Bac Pro Commerce est un employé commercial qui intervient dans tout type de point de vente afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à l'accueil du client, à la vente, à l'animation de la surface de vente et à la gestion commerciale.

SECTEURS CONTRE-INDIQUÉS

- Les entreprises où l'accès à l'emploi est réglementé (opticiens, pharmaciens, fleuristes, distributeurs de cigarettes électroniques, magasins de cosmétiques)

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Grande distribution alimentaire**
 Hypermarchés, supermarchés, supérettes et rayons produits frais traditionnels (poissonnerie, fromage à la coupe, charcuterie-traiteur, primeur, épicerie...)
- Grandes surfaces spécialisées**
 Habillement, chaussures, articles de sport et de loisirs, jeux et jouets, équipement de la maison, solderie, jardinerie, bricolage, bazar, hifi, téléphonie, cycles et accessoires de motocycles...
- 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 correspondant à sa demande
- Magasins d'usine**
 entreprises de production avec espace de vente intégré



Votre profil



»»» Une équipe à votre disposition pour vous accompagner dans votre recherche d'entreprise

ESPACE PROMOTION APPRENTISSAGE

PASCALE LAVENAC

- Mail : plavenac@mdf86.net
- Téléphone : 05 49 37 34 33

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial

EX BAC PRO Commerce

LA FORMATION

POSSIBILITÉ DE SE FORMER EN ALTERNANCE :

- ▶ CONTRAT D'APPRENTISSAGE
- ▶ CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

CONDITIONS D'ACCÈS

Avoir validé son année de 2nde ou de 1^{ère}

OU

Être titulaire d'un diplôme de BEP ou de CAP

OU

Être titulaire d'un BAC général

CONTENU de LA FORMATION

Enseignement Professionnel

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la Relation Client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Économie Droit
- Mathématiques appliquées
- Prévention - Santé - Environnement

Enseignement Général

- Français
- Langues vivantes étrangères 1 (Anglais) et 2 (Espagnol)
- Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique
- Éducation Physique et Sportive
- Arts appliqués et cultures artistiques

DURÉE DE LA FORMATION

Formation en alternance sur 2 ans

Altéranance

1 semaine en centre de formation

1 semaine en entreprise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salle informatique
- Caisses enregistreuses
- Centre de ressources
- Outils bureautiques



Possibilité de se présenter à une certification intermédiaire en fin de 1^{ère} année (BEP MRCU*)

Magasin école type boutique

Magasin école type supérette

Ateliers pédagogiques en immersion professionnelle

Déplacements pédagogiques

*BEP MRCU : BEP Métiers de la Relation Clients et Usagers

Une équipe à votre disposition pour vous accompagner dans votre recherche d'entreprise

ESPACE PROMOTION APPRENTISSAGE

PASCALE LAVENAC

Mail : plavenac@mdf86.net

Téléphone : 05 49 37 34 33



LES DÉBOUCHÉS

- Employé Commercial
- Vendeur Conseil
- Vendeur Spécialisé

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

Maison De la Formation

ZI de la République

120 rue du Porteau BP 495

86012 Poitiers Cedex

05 49 37 44 50