



MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

LES + DE LA CCI CHARENTE FORMATION

- 1 CAMPUS AVEC + DE 1 000 APPRENANTS
- 40 DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ÉTAT DU CAP AU BAC+5
- ACTEUR LOCAL DE L'ALTERNANCE DEPUIS + DE 50 ANS
- RÉSEAU D'ENTREPRISES DE LA CCI

BAC PRO

Administration : 05 45 90 13 94 **Mail :** tertiaire@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr



Bd Salvador Allende - C 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

Site de formation Handi-Accueillant

BAC PRO MÉTIRS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OBJECTIFS :

Le titulaire du **BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente** s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Il participe à l'**animation** et à la **gestion** d'une unité commerciale (option A) ou à la **prospéction** et à la **valorisation** de l'offre commerciale (option B). Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

90%

84,2%

Taux de réussite à l'examen
(session 2025)

*des entreprises recommandent notre CFA.

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site
www.cci-charente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/

••• Référentiel RNCP - France Compétences -
sur le lien www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399

—Date de début de parcours certifiant
01/01/2024



Certifié par le Ministère de l'Éducation
Nationale et de la Jeunesse.

Date mise à jour : 13/01/2026

CONDITIONS D'ADMISSION

- BAC en 3 ans: avoir suivi une sème
- BAC en 2 ans: diplôme de niveau 3 validé, ou avoir validé la totalité d'une classe de première en lycée
- BAC en 1 an: avoir validé la totalité d'une classe de première BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée: 1,2 ou 3 ans
- Suivi: visites du CFA en entreprise
- Validation: Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente
 - Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
 - Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Tarif: formation financée dans le cadre de l'apprentissage

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- Seconde : 3 jours / 2 jours
- Première et Terminale : environ 1 semaine en entreprise et 1 semaine en CFA

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Option A : supermarchés, grandes surfaces, magasins spécialisés (sport, bijouterie, optique, prêt-à-porter), boutiques indépendantes...

Option B : agence immobilière, banque et assurance, entreprise en B2B, startups, entreprises du numérique (marketing digital), grossistes, société de service...

APTITUDES RECHERCHÉES

- Sens du contact humain
- Sens de l'organisation
- Autonomie
- Dynamisme
- Rigueur
- Initiative

FORMATION

Enseignement professionnel :

- Pratiques professionnelles: 3 blocs de compétences
- Analyse et résolution de situations professionnelles
- Prévention santé environnement

Enseignement général :

- Français
- Histoire - Géographie et EMC
- LV1 : Anglais, LV2 : Espagnol
- Arts appliqués et culture artistiques
- Éducation Physique et Sportive
- Économie - Droit
- Mathématiques

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Option A: Animer et gérer l'espace commercial
- Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours spécialisées, plateformes numériques pédagogiques + magasin pédagogique.

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Tout au long de l'année et examen final en ponctuel.

••• ET APRÈS LA FORMATION

- BTS MCO / NDRC / CI
- Diplôme de niveau 5 - Charente Business School
- Vie active