



**CCI CHARENTE**  
FORMATION

## **BAC PRO** **MÉTIERS** **DU COMMERCE** **ET DE LA VENTE**

**OPTION A : Animation et gestion  
de l'espace commercial**



### **LES + DE L'ALTERNANCE**

- **EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE**
- **FORMATION GRATUITE**
- **1 DIPLÔME, 1 MÉTIER**
- **POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE**
- **INSERTION PROFESSIONNELLE**
- **SALAIRE**

**ANGOULÊME**

**Formation : 05 45 90 13 60 - Administration : 05 45 90 13 06**  
**commerce-pharmacie@ccicharente-formation.fr**

**www.ccicharente-formation.fr**



angouleme@ccicharente-formation.fr - Bd Salvador Allende - ZI n°3 - CS 11625 - 16340 L'Isle d'Espagnac - 05 45 90 13 13

• **Site de formation Handi-Accueillant** •

# BAC PRO MÉTIER 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. 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.

Le titulaire du diplôme option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

93\*

83,9%

Taux de réussite à l'examen  
(session 2023)

\*des entreprises recommandent notre CFA.

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

... Référentiel RNCP - France Compétences -  
sur le lien [www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399)



## Conditions d'admission

- BAC en 3 ans : jeune sorti de 3<sup>e</sup>
- BAC en 2 ans : jeune titulaire d'un BEP ou d'un CAP, jeune ayant accompli la totalité d'une classe de première en lycée
- BAC en 1 an : jeune ayant accompli la totalité d'une classe de première BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A.
- Se pré-inscrire sur le site internet
- 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
- Tarif : formation financée dans le cadre de l'apprentissage

## Rythme de l'alternance

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

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Commerces traditionnels, grandes surfaces spécialisées : bricolage, jardinage, hifi-véo, ameublement, décoration, textile, chaussure, parfumerie, bijouterie, jouets...
- Grandes surfaces alimentaires : hypermarché, supermarché, magasins bio, supérette, cash and carry et hard discounters

## APTITUDES RECHERCHÉES

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

## FORMATION

### Enseignement général :

- Français
- Histoire - Géographie
- LV1 : Anglais, LV2 : Espagnol
- Éducation artistique
- Éducation Physique et Sportive

### Enseignement professionnel :

- Économie - Droit
- Mathématiques appliquées
- Prévention, sécurité, environnement
- Animation commerciale
- Gestion commerciale
- Communication-Vente

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

### Gérer

- Gérer les stocks
- Réceptionner les produits
- Approvisionner et réassortir les rayons
- Effectuer des opérations de contrôle et de prévention des risques
- Participer à la gestion de l'espace commercial

## Animer

- Implanter l'espace conformément aux objectifs du point de vente
- Valoriser l'espace de vente (facteurs d'ambiance, signalétique, attractivité)
- Organiser l'offre « produits »
- Participer aux actions de promotion et d'animation

## Vendre

- Argumenter et conseiller la clientèle
- Préparer la vente
- Réaliser la vente de produits
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle
- Traiter les réclamations

## MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours spécialisées, plateformes numériques pédagogiques.

## 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 / GUC
- Diplôme de niveau 5 - Charente Business School
- Vie active

