



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

ANGOULÈME

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

www.ccicharente-formation.fr



BAC PRO

MÉTIERS 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.



Taux de réussite à l'examen
(session 2023)

*des entreprises recommandent notre CFA.

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

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



Conditions d'admission

- BAC en 3 ans : jeune sorti de 3^e
- 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-vidéo, 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
- Education 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



Qualiopi
processus certifié

REPUBLIC FRANCAISE
ACTION DE FORMATION POUR APPRENTIS
ACTION PERMETTANT DE FAIRE VALOIR LES ACQUIS DE L'APPRENTISSAGE
L'APPRENTISSAGE EST UN FORMATION PROFESSIONNELLE

