

BAC PRO 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

Vers quels métiers ?

- Vendeur/conseil magasin
- Animateur commercial
- Responsable de rayon

Condition d'accès

- Etre issu d'une 3^{ème} ou d'un cap ou d'une seconde
- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Après retour du dossier de candidature, entretien de recrutement

Examen

- Diplôme d'État délivré par le ministère de l'Éducation Nationale à partir de contrôle continu en cours de formation (CCF) et d'épreuves ponctuelles en fin de formation.
- ACP (Attestation de Compétences Professionnelles)

Un tremplin pour...

- Entrer dans la vie active (vendeur conseil, responsable de rayon)

Poursuites d'études

- BTS MCO ou NDRC
- Formation CQP ou interne aux entreprises

Tarif

et Conditions générales de vente

- Frais liés à la vie résidentielle (restauration, hébergement) et de fonctionnement. *Nous consulter*

Accessibilité Handicap

- Bâtiment aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite.
- Accessibilité à la formation ; nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

 **DUREE** **2 ANS ou 3 ANS**

Seconde : 14 semaines en formation
Première : 19 semaines en formation
Terminale : 20 semaines en formation

RYTHME D'ALTERNANCE

1 à 2 semaines à la MFR
1 à 2 semaines en entreprise

LA
LOUISIÈRE
COMMERCE
& VENTE 

 **STATUTS**

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adulte)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Entreprise de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés : hypermarchés, supermarchés
- Grande surfaces spécialisées : bricolage, sport, jouets...
- Magasin traditionnels : prêt à porter, bijouterie, décoration....

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Toutes les tâches liées au métier du commerce et de la vente, de l'animation et de la gestion d'un point de vente ou d'un rayon.

LA FORMATION EN MFR

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Approche globale de l'entreprise
- Conseil, vente et fidélisation du client
- Techniques de vente liées aux spécificités du type de commerce
- Connaissance du produit
- Approvisionnement du point de vente ou du rayon
- Animation commerciale du point de vente

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Technique de vente
- Animation commerciale
- Gestion commerciale
- Informatique
- Economie-droit
- Prévention- santé- environnement

MOBILITE INTERNATIONALE :

- Erasmus (stage de 2 semaines dans un pays Européen)

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Français
- Anglais (LV1)
- Espagnol (LV2)
- Histoire-géographie
- Mathématiques
- Arts appliqués
- E.P.S