Baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente

Bac pro, option A: animation et gestion de l'espace commercial

DIPLÔMANTE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation le titulaire d'un bac pro métiers du commerce et de la vente pourra occuper le poste d'employé commercial dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, en mettant à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable. Il doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale et à développer la relation client.

Programme

COMPÉTENCES

- Bloc 1 Conseiller et vendre
- Bloc 2 Suivre les ventes
- Bloc 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 Animer et gérer l'espace commercial (Option A)
- Bloc 5 Prévention Santé Environnement
- Bloc 6 Economie Droit
- Bloc 7 Mathématiques
- Bloc 8 Langue vivante A
- Bloc 9 Langue vivante B
- Bloc 10 Français
- Bloc 11 Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- Bloc 12 Arts appliqués et cultures artistiques
- Bloc 13 Education physique et sportive
- Bloc 14 Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)
- Bloc 15 Mobilité (facultatif)
- Bloc 16 Secteur sportif (facultatif)

Les points forts de la formation

- Accompagnement à la recherche d'entreprise. Accompagnement individualisé.
- Ouverture métiers : rencontres avec des managers du commerce, directeurs de magasins.
- Ouverture aux cultures étrangères : stage de 2 semaines à Barcelone, pendant la formation et stage possible de 4 à 6 mois en Europe après la formation, dans le cadre du programme Erasmus+.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public souhaitant se former au métier du commerce et de la vente.

Durée

2 Années dont 1350 Heures en centre 2 Jours à distance

Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

Adresse

Site de Saint-Malo 66 avenue de Marville, 35400 Saint Malo

https://www.fac-metiers.fr/

Les conditions d'admission

Prérequis

Sortir de seconde générale ou professionnelle ou avoir validé un CAP

→ Niveau d'entrée : Sans niveau spécifique

Niveau de sortie : BAC - Niveau 4

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.

Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à décembre.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

10 23/01/23, 10 21/03/23 Ct 10 22/03/23.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Animer et gérer l'espace commercial / Vendre et conseiller / Suivre les ventes / Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Perspectives métiers

Employé commercial, Conseiller de vente, Vendeur Adjoint au responsable de petites unités commerciales.

Pour en savoir plus sur le métier, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur https://cleor.bretagne.bzh/

Poursuite d'études

En 1 an : Gestionnaire d'Unité Commerciale En 2 ans : BTS MCO Management commercial opérationnel ; BTS NDRC Négociation et digitalisation de la relation client

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente - MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA

JEUNESSE

Code RNCP: 38399 - JO du 19/12/2023

Date et mise à jour des informations : 27/11/2025

Les sessions

Nous contacter

Saint Malo

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



GOUYA Alexandra

alexandra.gouya@fac-metiers.fr



