CFA Cerfal Campus Montsouris

BAC PRO

Niveau 4 (anciennement IV)

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Durée : **2 ans** (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
Rythme d'alternance : **1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise**
Rentrée : **début septembre**
Tarif : le coût de la formation est pris en charge par les OPCO.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A : Animation et gestion de l'espace commercial, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial, dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle.

Le titulaire du bac pro doit être capable de :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle
- Développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

PROGRAMME

Matières professionnelles :

- Bloc 1 - Conseil et vente - Unité 31
- Bloc 2 - Suivi des ventes - Unité 32
- Bloc 3 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client - Unité U33
- Bloc 4 - Animation et gestion de l'espace commercial - Unité U2 option A

Matières générales :

- Bloc - Économie-droit - Unité 11
- Bloc - Mathématiques - Unité 12
- Bloc - Prévention santé environnement - Unité 34
- Bloc - Français - Unité 51
- Bloc - Langue vivante 1 - Unité 41
- Bloc - Langue vivante 2 - Unité 42
- Bloc - Histoire géographie et enseignement moral et civique - Unité 52
- Bloc - Arts appliqués et cultures artistiques - Unité 6
- Bloc - Éducation physique et sportive - Unité 7

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Au cours de l'année : devoirs sur table, devoirs maisons, QCM, examens blancs, oraux d'entrainements
- Obtention du diplôme : épreuve ponctuelle
- En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés. Chaque cas sera étudié de manière individuelle.

PRÉ-REQUIS

Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client :

- Maîtriser sa communication
- Gérer les priorités
- Travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie, de réactivité pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle
- Prendre des initiatives

CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau de recrutement : classe de seconde ou titulaire d'un diplôme de niveau 3 (ancien niveau V)
- Sélection des candidats sur dossier
- Tests de positionnement / Entretien individuel
- Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Vendeur-conseil, Conseiller de vente, Conseiller commercial, Assistant commercial, Téléconseiller, Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle, Employé commercial, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste.

PARCOURS POST-DIPLÔME

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS :

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance

Accueil des personnes **en situation de handicap**

11/2022

Retrouvez-nous sur :
www.campusmontsouris.fr

CFA Cerfal
Campus
Montsouris