

BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A - ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Informations pratiques

CFA Campus Montsouris

2, rue Lacaze
75014 Paris
Contacts : s.bretoneiche@
campusmontsouris.fr
01 40 52 28 70

UFA Jean Rose

20, rue du Chaâge
77109 Meaux
Contacts :
ltp.jeanrose@ecm-meaux.fr
01 60 09 88 65

UFA Notre-Dame du Grandchamp

7, rue Joël Le Theule
78180 Montigny-le-Bretonneux
Contacts :
b.januario@nd-grandchamp.fr
01 30 43 98 68

UFA Saint-Pierre

70 rue de Montgeron
91800 Brunoy
Contacts :
01.60.47.99.75
secretariat-ufac@saint-pierre91.org

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez, notre référent handicap : contact@cerfal.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat).

L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

Objectifs de la formation

Donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial :
Avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité.
Participer à l'approvisionnement, la vente et la gestion commerciale.
Mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :
Conseil et vente.
Suivi des ventes.
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client.
Animation et gestion de l'espace commercial.

Enseignements généraux :

Économie et droit.
Prévention santé environnement.
Français.
Histoire-géographie.
LV1 Anglais – LV2 Espagnol.
Mathématiques.
Arts appliqués et culture artistique.
Éducation physique et sportive.

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'entraînement.
Obtention du diplôme : épreuve ponctuelle.

Métiers et lieux d'activités

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.

Secteurs d'activités :

Tout secteur commercial : commerces de proximité, supermarchés, grandes surfaces spécialisées, grands magasins, hypermarchés.

Conditions d'admission

Classe de seconde ou titulaire d'un diplôme de niveau 3 (ancien niveau 5). Sélection des candidats sur dossier. Tests de positionnement / Entretien individuel.

Rentrée

Début septembre.

Durée

Contrat d'apprentissage de **2 ans**.

Rythme de l'alternance

1 semaine en centre de formation /
1 semaine en entreprise : Campus Montsouris, Jean Rose, Notre-Dame du Grandchamp,
2 jours par semaine + 2 mercredis par mois à l'UFA / 3 jours en entreprise : Saint-Pierre

Suite de parcours post diplôme

Dans le réseau :

BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Hors réseau :

MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance