

# BAC PRO

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



### OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE



## EN APPRENTISSAGE

### LE MÉTIER

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la **relation client** en unité commerciale.

C'est un employé qui intervient dans **tout type d'unité commerciale** (physique ou virtuelle afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

**Autonome** en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à **l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale**.

### COMPÉTENCES VISÉES

- Accueillir et conseiller la clientèle.
- Développer un argumentaire de vente.
- Participer à la mise en rayon et à l'animation commerciale.

### INSERTION PROFESSIONNELLE

- Commerçant(e) en alimentation.
- Télévendeur(euse).
- Vendeur(euse) en magasin.

#### INDICATEURS MOYENS DE LA FORMATION 2019/2020

- Réussite aux examens : 92,00%
- Taux d'insertion : Non communiqué
- Taux de poursuite d'étude : Non communiqué
- Taux de rupture : *se référer aux indicateurs présents sur notre site web [www.cfa-acad-poitiers.fr](http://www.cfa-acad-poitiers.fr)*

#### SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du Lycée Jean Monnet  
16100 COGNAC - 05 45 36 83 10  
Contact : DDFPT - animateur pédagogique

### CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir validé une Seconde ou niveau supérieur, ou être titulaire d'une certification de niveau 3 (CAP, Titre Professionnel).
- Être âgé(e) de moins de 30 ans ou sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap (autres dérogations possibles).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage, démarche pour laquelle vous pouvez être conseillé par un développeur de l'apprentissage.

### CALENDRIER DE LA FORMATION

- Rythme de l'apprentissage : 1 à 2 semaines par mois en centre de formation, le reste en entreprise.
- Volume d'heures d'enseignement général, technologique et professionnel : 700h (première année) et 700h (deuxième année).
- Sécurisation du parcours avec la possibilité de passerelle avec la voie scolaire.

### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Technico commercial.
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client.
- BTS Management commercial opérationnel.



**PLUS D'INFOS**  
[cfa-acad-poitiers.fr](http://cfa-acad-poitiers.fr)

