

MÉTIERS DU COMMERCE / DE LA VENTE

BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B

EN APPRENTISSAGE



SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du Lycée Jean Monnet
16100 COGNAC - 05 45 36 83 10
Contact : Mme BOURRET - Karelle.Bourret@ac-poitiers.fr

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.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 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.

CONDITIONS D'ACCÈS ET PRÉREQUIS

- Avoir validé une Seconde ou niveau supérieur, ou être titulaire d'une certification de niveau 3 (CAP, Titre Professionnel).
- Être âgé 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, pour lequel vous pouvez être accompagné.

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 (1ère année) et 700h (2ème année).
- Sécurisation du parcours avec la possibilité de passerelle avec la voie scolaire.

Nom du certificateur : Éducation Nationale

Code RNCP : RNCP38399 - www.francecompetences.fr

Date d'enregistrement de la certification : 19/12/2023

POURSUITE D'ÉTUDES

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

DÉLAIS D'ACCÈS

Date théorique de début de formation : septembre + possibilité d'intégration en cours d'année selon le parcours du candidat.

MÉTHODES MOBILISÉES

L'apprentissage repose sur le principe de la formation partagée : alternance entre enseignements théoriques et professionnels en centre de formation des apprentis (CFA) et formation au métier chez l'employeur avec lequel l'apprenti a signé son contrat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont conformes au référentiel du diplôme et laissées à l'appréciation des équipes pédagogiques de l'UFA (contrôle en cours de formation, examens ponctuels).

TARIFS

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de branche / l'entreprise. Pas de reste à charge pour l'apprenti.

Pour plus d'information, nous contacter

ACCESSIBILITÉ

Tous les établissements membres du CFA académique sont habilités à recevoir du public en situation de handicap.

Nous consulter pour une étude personnalisée par notre référente handicap.

INDICATEURS MOYENS DE LA FORMATION

Pour connaître les indicateurs moyens de la formation, rendez-vous sur notre site internet à l'adresse suivante ou en scannant le QR Code : www.cfa-acad-poitiers.fr/nos-indicateurs

