

# BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE  
ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION  
ET GESTION DE L'ESPACE  
COMMERCIAL



**BAC Pro**  
NIVEAU 4



**2 ANS**

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 : 100%
- Taux d'insertion : 80,00%
- Taux de poursuite d'étude : 16,00%
- 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 Doriolle - 17000 LA ROCHELLE  
Tel : 05 46 27 00 51  
Contact : Marie FOUEILLASSAR - DDFPT

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir validé une 2<sup>nd</sup>e ou niveau supérieur, ou être titulaire d'une certification de niveau 3 (CAP, Titre Pro).
- 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)

