

## COMMERCE / VENTE / DISTRIBUTION

# BAC PRO

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### OPTION A

### EN APPRENTISSAGE



### 2 ANS



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

UFA du Lycée Jean-François Cail - 79110 CHEF-BOUTONNE

Tel : 05 49 29 81 27

Contact : Karelle Bourret : Karelle.Bourret@ac-poitiers.fr

DDFPT

## LE MÉTIER

Les objectifs du baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente 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.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- 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 : 11 périodes de 1 à 3 semaines en centre de formation de septembre à juin, le reste en entreprise.
- Volume d'heures d'enseignement général, technologique et professionnel : 665h (première 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.

## DÉLAIS D'ACCÈS

Selon la réglementation en vigueur : en fonction du parcours du candidat et du début de la session de formation.

## 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 (CCF, ponctuel, ...).

## TARIFS

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO / 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 2020-2021

- |                               |   |
|-------------------------------|---|
| • Réussite aux examens :      | NC  |
| • Taux d'insertion :          | NC  |
| • Taux de poursuite d'étude : | NC  |
| • Taux de rupture :           | se référer aux indicateurs présents sur notre site web <a href="http://www.cfa-acad-poitiers.fr">www.cfa-acad-poitiers.fr</a> |

