Dernière mise à jour : 24 mai 2024

COMMERCE / VENTE / DISTRIBUTION

BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A

EN APPRENTISSAGE

BAC PRO
NIVEAU 4

2 ANS

SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du Lycée Raoul Mortier 86500 MONTMORILLON
Tel : 05 49 83 06 16
Contact : Florence MORIN - Animatrice pédagogique

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

- Avoir validé une 2nde ou niveau supérieur, ou être titulaire d'une certification de niveau 3 (CAP, Titre Pro).
- 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 : périodes de 1 à 2 semaines 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.

Nom du certificateur : Éducation Nationale
Code RNCP : RNCP38399
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 (CCF, ponctuel, ...).

TARIFS

Entreprises privées		Fonction publique territoriale, fonction publique d'état et hospitalière	
Tarifs *:	prise en charge	Tarifs *:	prise en charge
à partir de 6719€	à 100% par les OPCO	à partir de 5300€	à 100% par le CNFPT

* Pour toutes les formations : reste à charge pour l'apprenti 0%

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 2022-2023

- Réussite aux examens : NC
- Taux d'insertion : 60,00 %
- Taux de poursuite d'étude : 40,00 %
- Taux de rupture : se référer aux indicateurs présents sur notre site web www.cfa-acad-poitiers.fr

CFA ACADÉMIQUE POITIERS
Téléport 5 - LP2I 3ème étage - Avenue du Parc du Futur - 86130 Jaunay-Marigny
cfa.acad@ac-poitiers.fr

PLUS D'INFOS
cfa-acad-poitiers.fr