**COMMERCE / VENTE / DISTRIBUTION** BAC PRO 

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L’ESPACE

**BAC Pro**

**NIVEAU 4**

SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du lycée Doriole - 17000 LA ROCHELLE 

Tel : 05 46 27 00 51

Contact : Marie FOUEILLASSAR - DDFPT

COMMERCIAL**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’uni té commerciale (physique ou virtuelle afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits corres pondant à sa demande.

Autonome en entretien de vente, il exerce son ac tivité sous l’autorité d’un responsable. Son activité, au sein d’une équipe commerciale, consiste à par ticiper 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*

CONDITIONS D’ACCÈS

• Avoir validé une 2nde 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 déve loppeur 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 an née) 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



Pour être accompagné(e) dans votre projet de parcours en apprentissage, contactez Benoît Eriteau : benoit.eriteau@ac-poitiers.fr CFA ACADÉMIQUE POITIERS | 8 RUE EVARISTE GALOIS – ZONE DE CHALEMBERT – 86130 JAUNAY-MARIGNY | cfa.acad@ac-poitiers.fr