



## Conditions d'accès

- Avoir validé une 2nd GT ou Pro ou être titulaire d'une certification de niveau 3 (CAP, titre professionnel) dans le domaine du commerce ou de la vente.
- Etre âgé de moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
- **Avoir trouvé une entreprise d'accueil et signer un contrat d'apprentissage.**

## Profil recherché

- Aptitude à communiquer
- Réactif et dynamique
- Persévérant
- Sens de l'organisation
- Autonomie
- Sens de l'écoute et du contact client

## CONTACT



05 46 27 00 51



ce.0170031s@ac-poitiers.fr



<https://lycee-doriole.fr/>  
<https://www.cfa-acad-poitiers.fr/>



221 rue de Périgny  
17000 LA ROCHELLE

Contact alternance :  
Mme FOUEILLASSAR  
marie.foueillassar@ac-poitiers.fr

## ACCES

Gare à proximité  
Bus ligne n°7 arrêt Lully  
Navette 310 et 311 arrêt LEP Rompsay-Doriole



ACADÉMIQUE DE POITIERS  
UFA PIERRE DORIOLE - LA ROCHELLE



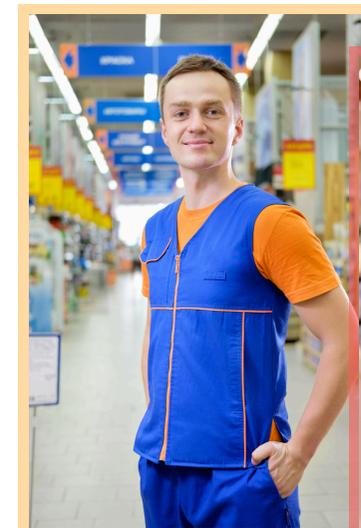
LYCÉE DES MÉTIERS  
**PIERRE DORIOLE**  
Services à la personne  
& aux entreprises



ACADÉMIQUE DE POITIERS  
UFA PIERRE DORIOLE - LA ROCHELLE

**BAC PRO**  
MÉTIERS DU  
COMMERCÉ ET DE  
LA VENTE  
**EN ALTERNANCE**

CONTRAT D'APPRENTISSAGE  
1 OU 2 ANS



# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE EN ALTERNANCE

## LA FORMATION

Option A : "Animation et gestion de l'espace commercial"

### Informations générales :

- Durée : 1 ou 2 ans
- Rythme : 1 semaine au lycée / 1 semaine en entreprise
- Statut salarié avec 5 semaines de congés payés par an
- Volume d'enseignement général et professionnel : 700 heures par an (35 heures par semaine)
- Possibilité de passerelle avec la voie scolaire en cours de cycle
- Capacité d'accueil : 15 places

### Objectifs de la formation :

Le titulaire du diplôme participe, en équipe, à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

### Obtention du diplôme :

Contrôle en Cours de Formation (CCF) et examen final.

## LES ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS



Conseiller et vendre



Suivre les ventes



Fidéliser la clientèle et développer la relation client



Animer et gérer l'espace commercial



Prévention - Santé - Environnement



Economie Droit

## LES ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX



Français, Histoire/Géographie, ECM



Mathématiques



Langues vivantes étrangères  
(anglais et espagnol)



Education physique et sportive



Arts appliqués et culture artistique

## LA MOBILITÉ

15 jours de mobilité en Espagne  
(sous réserve de l'accord de l'entreprise)



Erasmus+

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Toute unité commerciale de vente ou de conseil de produits et/ou de services :

- Boutique
- Grande Distribution (alimentaire ou non alimentaire)
- Commerce de détail
- Vente sur internet

## POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC : Négociation, Digitalisation de la Relation Client
- BTS professions immobilières
- BTS GPME : Gestion de la PME
- DUT Techniques de commercialisation

## QUELS MÉTIERS APRÈS LE BAC PRO ?

- Employé commercial
- Vendeur qualifié/spécialiste
- Conseiller de vente