



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



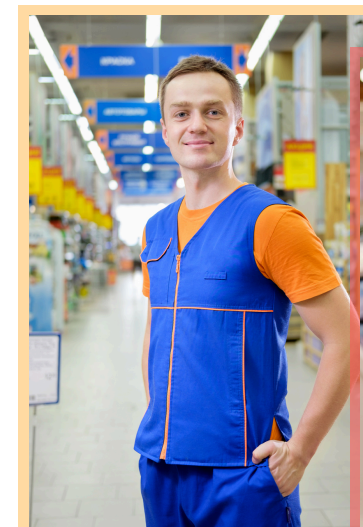
LYCÉE DES MÉTIERS
PIERRE DORIOLE
Services à la personne
& aux entreprises



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