

ALTERNANCE



BAC PRO **COMMERCE**

MÉTIERS DU COMMERCE & DE LA VENTE

Option A : Animation et Gestion de l'espace Commercial

2025-2027



Le titulaire du Bac Professionnel «Métier du Commerce et de la Vente» s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.



PRÉ-REQUIS & ACCÈS

- ✓ BEP ou Seconde validée pour la classe de 1 ère
- ✓ 1 ère Bac Pro MCV option A validée pour la classe de Terminale
- ✓ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ✓ Et autres modalités



100 %

de réussite pour les Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente en 2024



675 H

de formation sur différents modules de compétences par an sur 2 ans



RYTHME

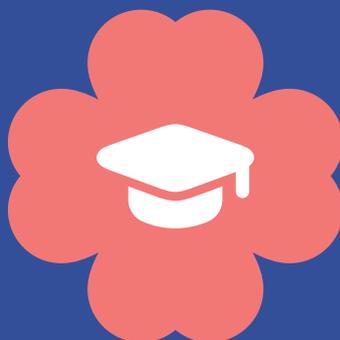
Contrat de 24 mois pour 1 350 heures en centre de formation, soit 675 heures par an.

2 jours par semaine en formation



MÉTIERS CIBLES

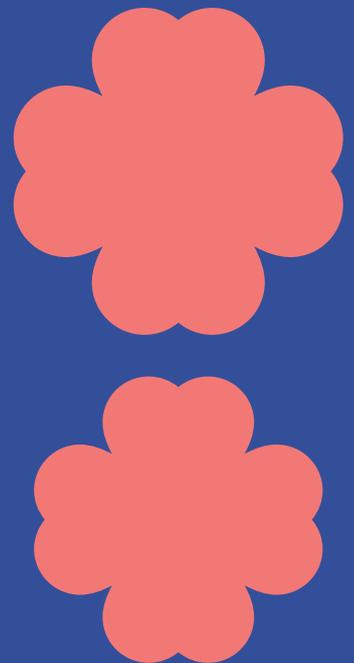
Employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e), assistant(e) de vente, conseiller(e) de vente, vendeur(euse) spécialisé(e), vendeur(euse) conseiller(e), adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...



BLOC DE COMPÉTENCES



CONSEILLER ET VENDRE	Assurer la veille commerciale
	Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
	Assurer l'exécution de la vente
SUIVRE LES VENTES	Assurer le suivi de la commande du produit et/ou service
	Mettre en oeuvre le ou les services associés
	Traiter les retours et les réclamations client
	S'assurer de la satisfaction client
FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT	Traiter et exploiter l'information ou le contact client
	Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
	Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client
ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL	Assurer les opérations préalables à la vente
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
	Développer la clientèle



MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Présentation de l'entreprise et/ou ses produits et/ou des services
- ✓ Accueil, conseil, vente & encaissement
- ✓ Découverte, identification et analyse des besoins du client, de ses motivations et de ses freins éventuels
- ✓ Mise en oeuvre des outils de fidélisation client
- ✓ Suivi de la livraison et/ou de l'installation du produit
- ✓ Calcul des prix, étiquetage des produits et sécurisation
- ✓ Participation à l'aménagement de la surface de vente et de la vitrine
- ✓ Mise en avant de l'offre commerciale

PROGRAMME

MODULES DE FORMATION	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE
Anglais	54 h	54 h
Espagnol	38 h	38 h
Histoire- Géographie	48 h	48 h
Français	56 h	56 h
Arts appliqués	36 h	36 h
Mathématiques	58 h	58 h
PSE Prévention Santé Environnement	42 h	42 h
Économie-Droit	46 h	46 h
EPS	36 h	36 h
Matières professionnelles		
- Conseiller et vendre		
- Suivre les ventes		
- Fidéliser la clientèle	210 h	210 h
- Animer et gérer l'espace commercial		
Chef d'oeuvre	51 h	51 h
TOTAL	675 h	675 h

PÉDAGOGIE

- Mise en situation
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Selon les modalités fixées par arrêté ministériel
- Epreuves écrites ponctuelles
- Epreuves orales CCf

FINANCEMENT

- Prise en charge sur tarif OPCO. Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.

DIPLÔME

- Baccalauréat Professionnel des Métiers du Commerce et de la Vente.
- Niveau 4, RNCP 38399, code nationale, enregistrement France Compétences le 19.12.2023



CANDIDATURE

Un référent contact@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Aternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1^{er} contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / Job dating



POURSUITE

Le titulaire du **BAC PRO** des Métiers du Commerce et de la Vente a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais permet aussi une poursuite d'études en bac +2 par exemple en : Management, Négociation, Immobilier, Tourisme, Gestion des PME, Banque et Assurance.

Le Groupe **AFPAM Formation** propose une poursuite en :

- **BTS NDRC**, Négociation & Digitalisation de la Relation Client
- **BTS MCO**, Management Commercial Opérationnel
- **BTS SAM**, Support à l'Action Managériale

ALTERNANCE



C'EST AUSSI...

PITCH BATTLE

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel.

AFPAM DEAL

Challenge de Négociation et de Management.

PROGRAMME AMBASSADEUR

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants.

BOUTIQUE EPHÉMÈRE

Boutique pédagogique de vente en direct organisée par les Bac Pro Commerce.

BUREAU DES ÉTUDIANTS - BDE

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.



RE PUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation
Bilans de compétences
Actions de formation par apprentissage



ACCESSIBILITÉ

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

CONTACT

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr

