

# 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

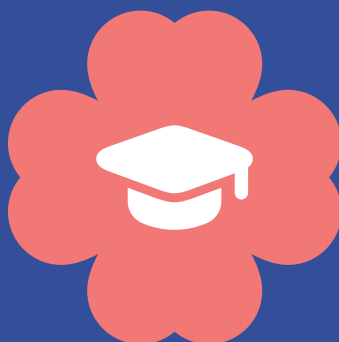
Contrat de 24 mois pour 1 350 heures en centre de formation, soit 675 heures par an.

2 jours par semaine en formation



### MÉTIERS CIBLES

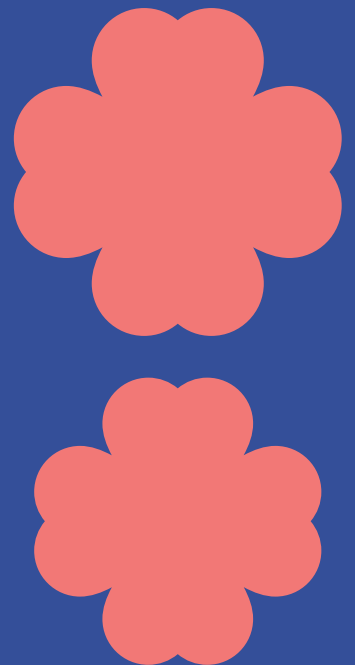
Employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e), assistant(e) de vente, conseiller(e) de vente, vendeur(euse) spécialisé(e), vendeur(euse) conseiller(e), adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...



# BLOC DE COMPÉTENCES



<b>CONSEILLER ET VENDRE</b>	Assurer la veille commerciale
	Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
	Assurer l'exécution de la vente
<b>SUIVRE LES VENTES</b>	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
<b>FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT</b>	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
<b>ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL</b>	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 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE	2 <sup>ÈME</sup> 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
<b>TOTAL</b>	<b>675 h</b>	<b>675 h</b>

## PÉDAGOGIE

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

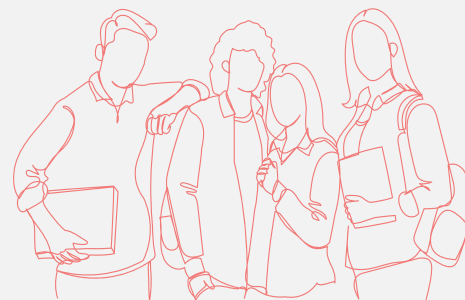
- Selon les modalités fixées par arrêté ministériel
- Epreuves écrites ponctuelles
- Epreuves orales CCf

## 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](mailto: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<sup>er</sup> 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

