

ALTERNANCE



BAC PRO **COMMERCE**

MÉTIERS DU COMMERCE & DE LA VENTE

Option A : Animation et Gestion de l'espace Commercial

2026-2028



Le titulaire du **Bac Professionnel «Métier du Commerce et de la Vente»** s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste :

- 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.
- 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



80 %

de réussite pour les Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente en 2026



675 H

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



RYTHME

Contrat de 24 mois avec un rythme de formation de 2 jours par semaine en centre (mercredi et jeudi), le reste du temps en entreprise, complété par 6 semaines complètes en centre de formation sur l'année.



MÉTIERS CIBLES

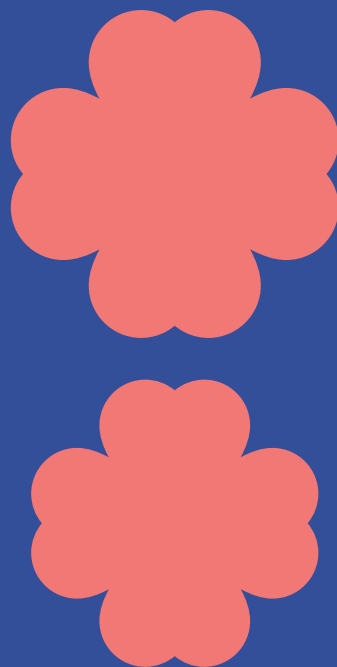
Employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e), assistant(e) de vente, conseiller(e) de vente, vendeur(euse) spécialisé(e), vendeur(euse) conseiller(e), adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...



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

Matières professionnelles

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle 210 h 210 h
- Animer et gérer l'espace commercial

Chef-d'œuvreT 51 h 51 h

TOTAL 522 h 522 h

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

PÉDAGOGIE

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

FINANCEMENT

- Barème fixé par décret et financé par l'OPCO de l'entreprise employeur

DIPLOME

- Baccalauréat Professionnel des Métiers du Commerce et de la Vente.
- Niveau 4, RNCP 38399, 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 permet 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

Géré par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.



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

