

➤ BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Niveau 4

Internet : www.cifa-jean-lameloise.com
E-mail : mercurey@cifa-jean-lameloise.com

*Nouveau diplôme
applicable dès la rentrée 2019
pour les jeunes
entrant en seconde*



> Le métier :

Le secteur du commerce et de la vente offre une large palette de métiers qui varient en fonction de la structure du point de vente et des produits vendus. Dans les magasins traditionnels, le vendeur est amené à accueillir le client, le renseigner, le conseiller dans ses choix en lui présentant la gamme des produits proposés à la vente. Dans les GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) la mission du vendeur est sensiblement différente. Il passe plus de temps à approvisionner et à agencer les rayons plutôt qu'à accueillir et conseiller les clients. Le vendeur doit avoir une bonne élocution, une amabilité et une qualité de service qui lui permettra de fidéliser la clientèle. Il doit avoir une excellente connaissance des produits, doit savoir argumenter et éventuellement faire des démonstrations lorsque c'est nécessaire.

> Objectifs de la formation :

Objectifs de la formation :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « métiers du commerce et de la vente » - option A – Animation et gestion de l'espace commercial - s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Les diplômés du baccalauréat professionnel « métiers du commerce et de la vente » - option A – Animation et gestion de l'espace commercial - occupent le plus souvent les emplois de vendeur qualifié, de vendeur spécialisé ou d'employé commercial. Ils exercent leur activité au sein d'une unité commerciale physique (petites, moyennes et grandes surfaces de distribution) ou à distance.

> Organisation de la formation :

🔗 Conditions d'admission :

Les candidats à cette formation devront être issus de 3ème générale, et dans ce cas, la formation se fera sur 3 années. Il est possible d'intégrer la 1ère BAC PRO COMMERCE pour tout candidat titulaire d'un CAP Vente, et dans ce cas la formation durera 2 ans.

.../...

Rythme d'alternance :

Cette formation alterne, sur trois ans, ou sur deux ans pour les titulaires de CAP Vente, des périodes au CIFA (46 semaines de cours) et en entreprise :

- Seconde Bac Pro : 12 semaines de cours/an
- Première Bac Pro : 17 semaines de cours/an.
- Terminale Bac Pro : 17 semaines de cours/an

Disciplines enseignées au CIFA :

| Enseignement professionnel | Enseignement général |
|---|--------------------------------------|
| Vente Conseil | Français/Histoire/Géographie |
| Suivi des ventes | Economie/Droit |
| Fidélisation et développement de la clientèle | Mathématiques |
| Animation et gestion de l'espace commercial | Langue Vivante 1 (Anglais) |
| | Langue Vivante 2 (Espagnol) |
| | EPS (Education Physique et Sportive) |
| | PSE (Prévention Santé Environnement) |
| | Arts Appliqués |

Poursuite d'études au CIFA :

- BTS Management Commercial Opérationnel