

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE option A : Animation et gestion de l'espace commercial

RNCP : 38399

DIPLÔME ÉDUCTION NATIONALE - niveau 4

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN POUR L'ANNÉE 2024 : 48%

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur :
<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



MÉTIERS VISÉS

Devenir Employé-e commercial-e, Vendeur-se qualifié-e, Vendeur-se spécialiste,
Conseiller-e commercial-e.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Être capable de :

- Animer et gérer l'espace commercial
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Contribuer au suivi des ventes.



PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui souhaite animer et gérer un espace commercial



PRÉ-REQUIS ET NIVEAU D'ENTRÉE

Être âgé de 16 ans ou plus, possibilité d'accès à la formation si 15 ans révolus en sortant de troisième générale.

Possibilité d'effectuer la formation sur 2 ans si validation d'une certification ou d'un diplôme de niveau 3 dans le domaine de la vente.



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Avoir satisfait aux prérequis.
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.
Période d'inscription de Mars à Décembre.
Dispense des domaines généraux possible : nous consulter.

Conditions d'accès au CFA : se reporter au site.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins.

Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.

Contact : accompagnement@cfablagnac.org

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES / OPÉRATIONNELS

- Vendre, conseiller, fidéliser les clients
- Participer à l'animation commerciale de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale du magasin
- Créer et utiliser les bases de données et fidéliser la clientèle

CONTENU

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Vente conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial
- Prévention santé environnement

DOMAINE GÉNÉRAL

- Économie-droit
- Mathématiques
- Langues vivantes : anglais et espagnol
- Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

MODALITÉS DE SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps.

Livret d'apprentissage et visites en entreprise.

Évaluation des acquis : Contrôle en cours de formation, et fin de parcours.

Délivrance d'une attestation de blocs de compétences.

En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de conserver le bénéfice des blocs validés pendant 5 ans.

TARIF

Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue. Le tarif vous sera communiqué par devis.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

1850 heures sur 3 ans.

1350 heures sur 2 ans.

675 heures sur 1 an.

2 semaines/mois au CFA ou 2 jours/semaine au CFA (option AGECE)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le partenariat pédagogique entre l'entreprise et le CFA appelé également pédagogie de l'alternance permet à l'apprenant de développer son portefeuille de compétences à travers des situations de travail.

SUITES DU PARCOURS

BTS Management Commercial Opérationnel.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

Autres BTS Commerciaux.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateaux techniques ergonomiques et performants avec matériel professionnel, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoire de langues, complexe sportif

Supports pédagogiques remis à l'apprenant

Équipement professionnel individuel, nous consulter.

MOYENS HUMAINS

Équipe pédagogique pluridisciplinaire expérimentée.



CONTACT

21 avenue Georges Brassens
31700 BLAGNAC

Tel. : 05 62 74 73 72

accueil@cfablagnac.org
www.cfablagnac.org

