



MÉTIERS VISÉS

- conseiller de vente
- Vendeur
- vendeur conseil en magasin
- vendeur expert
- vendeur technique

LIEUX D'EXERCICE

Le titulaire du Bac Pro Commerce peut intégrer la vie active dans les entreprises commerciales telles que :

- Les commerces de proximité
- Les supermarchés.
- Les grandes surfaces spécialisées.
- Les grands magasins.
- Les hypermarchés

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Etre âgé d'au moins 18 ans.

Niveau 5 acquis (cap/bep)

Autre équivalent

Goût et aptitude pour la relation commerciale

Projet professionnel confirmé

Avoir une entreprise d'accueil



Les candidats ajournés peuvent conserver pendant les 5 sessions suivantes le bénéfice des épreuves dont les notes sont égales ou supérieures à 10/20 (cf tarif)

MODALITÉS-DELAIS D'ACCES

Sur dossier de candidature et pièces demandées

Entretien individuel

Sur devis (ci-joint CGV) /contrat de formation /convention

Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Option A : Acquérir des compétences sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Option B : s'approprier les compétences permettant : d'accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.

De prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.

D'obtenir le bac pro commerce et accéder à l'emploi et/ou monter en qualification.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques et interactifs.

Mises en situations – Cas pratiques

Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.

Identification d'un tuteur en entreprise.

Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire

MOYENS D'ENCADREMENT

5 formateurs titulaires d'un master

3 formateurs titulaires d'une licence

DURÉE

30 rue des Berceaux 62630 Etaples sur mer

° de Siret : 44015315300018

Dispensateur de Formation N° 31620218262

03.21.94.57.36

1100 heures sur 2 ans

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 12 - Maximum : 20

DATES DE LA FORMATION

Du 01 septembre 2021 au 30 juin 2023

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de Positionnement

Evaluation en cours de formation / Examens blancs

Relevé de notes et appréciations

Entretien pédagogique personnalisé

Livret de suivi pédagogique

Date de l'examen : juin 2023

RNCP option A n°32208 / option B n°32259

CONDITIONS DE PRISE EN CHARGE FINANCIERE

En contrat de professionnalisation

Formation prise en charge par les OPCA sous réserve

d'acceptation et de justificatifs de présence de l'alternant.

Financeurs publics et particuliers : sur devis.

La rémunération minimale de l'alternant est :

Age de l'apprenant	Titre ou diplôme professionnel Inférieur au bac	Titre ou diplôme supérieur au bac ou diplôme de l'enseignement supérieur
De 16 à 20 ans révolus	55% DU SMIC	65% DU SMIC
De 21 à 25 ans révolus	70% DU SMIC	80% DU SMIC
26 ans et plus	Rémunération à 85% du salaire minimum conventionnel de branche, sans pouvoir être inférieur à 100% du SMIC	

LIEU

AREP ETAPLES- 30 RUE DES BERCEAUX
62630 ETAPLES/MER

NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

2019-2020

- Taux de réussite à l'examen : 100%

- Taux de satisfaction stagiaires : 100 % des stagiaires satisfaits par l'ensemble des formations dispensées.

ACCESSIBILITE DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. accessibles aux personnes à mobilité réduite. Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

CONTACT

Marlène LANNOY /03.21.94.57.36

Responsable pédagogique/Référente qualité

mlannoy.arep@gmail.com

Maj le 07/01/2021



PROGRAMME

➤ Enseignement général

- Français
- Histoire géographie / Education civique
- LV 1 /Anglais, LV2 /Espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués

➤ Enseignement professionnel

- Economie
- Droit
- Prévention santé environnement
- Conseiller, suivre et vendre
- Fidéliser et développer la relation client

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIALE

- Animer et gérer l'espace commercial

OPTION B : PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

➤ Modules complémentaires

- Soutien du dossier professionnel



➤ Possibilité de parcours modulaires

➤ Suite de parcours

- Poursuite en formation dans le secteur du commerce de niveau 5 (BTS) : BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la relation client (ancien NRC), BTS Commerce International, BTS Gestion de la PME, Titre pro Manager d'Univers Marchands

➤ Insertion professionnelle

Le/la titulaire du BAC PRO COMMERCE peut exercer entre autres dans les structures suivantes :

- vente traditionnelle
- le prêt-à-porter, la téléphonie, la grande distribution...