



## MÉTIERS VISÉS

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



## LIEUX D'EXERCICE

- 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.

## 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

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.



## 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 alimentaire et de produits courants.