

☀ 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 PEDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques et interactifs.
Assistance informatique en atelier
Mises en situations professionnelles et d'examen.
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

☀ DATES DE LA FORMATION

DU 01/09/2021 au 30/06/2023

☀ NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 10 - Maximum : 20

☀ 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

☀ LIEU

AREP
30 RUE DES BERCEAUX ETAPLES/MER

☀ NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

2020/2021

- ❖ Taux d'obtention des diplômes : 50%
- ❖ Taux de satisfaction stagiaires : 100 %
- ❖ Taux d'insertion professionnelle à la suite de la formation: 50%

Valeur ajoutée de l'établissement : *Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez d'un self et d'un snack. D'ateliers techniques performants et conformes. D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressources.*

☀ 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.

☀ TARIF DE LA FORMATION:

En contrat de professionnalisation : Le tarif est adaptable selon le montant de la prise en charge de l'OPCO concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.
La formation est gratuite pour l'alternant
Financeurs publics et particuliers : sur devis

CONTACT :

Marlène LANNOY /03.21.94.57.36
Responsable de centre /Référente qualité
marlenelannoy@wanadoo.fr



PROGRAMME

➤ **Matières enseignées**

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

➤ **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.