



# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option A en 2 ANS



RNCP 38399-MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE- date enregistrement 06/01/2019 et date publication 19/12/2023

## PROFIL POUR CE DIPLOME

### Public visé

Jeune ayant déjà validé un second ou un cap. Des dérogations sont possibles pour les personnes en situation de handicap et les sportifs de haut niveau.

### Prérequis

- Etre âgé(e) de 15 à 29 ans ;
- Avoir validé une année de seconde ou un cap ;
- Etre motivé(e) à exercer le métier visé et pour la Formation en alternance.

## MODALITES ET DELAI D'ACCES

*Délais : Article L6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ».*

L'inscription est possible légalement jusqu'au 30/11/2026.

*Remarque : Pour cette formation en 1 an, sans formation ou expérience liée à la petite enfance, au-delà de deux mois, la formation ne permettra pas d'acquérir les compétences requises pour la validation du diplôme*

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le titulaire du Bac PRO métiers du commerce et de la vente est un employé commercial sédentaire, qui intervient dans tout type d'unité commerciale et entretient une relation directe avec les clients, afin de mettre à leur disposition les produits correspondant à leur demande.

Il participe à l'approvisionnement, vend conseille et fidélise, participe à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale attachée à sa fonction.

A ce titre, il doit :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés :

- o Assurer la veille commerciale ;
- o Réaliser la vente dans des cadres de vente variés ;

- Contribuer au suivi des ventes :

o Assurer le suivi de la commande du produit ou du service ;

- o Traiter les retours et réclamations ;
- o S'assurer de la satisfaction client ;

- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client :

- o Traiter, exploiter l'information ou le contact client ;
- o Contribuer à des actions de fidélisation et de

développement de la relation client ;

- o Evaluer les actions de fidélisation de la

clientèle.

- Gérer et animer les unités commerciales et l'offre commerciale :

- o Assurer les opérations préalables à la vente ;
- o Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle ;
- o Développer la clientèle.

## PERSPECTIVES POST-FORMATION

### Continuité :

- ◆ BTS Management commercial opérationnel (MCO) ;
- ◆ BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) ;
- ◆ BTS Commerce international (CI) ;
- ◆ licence pro mention commerce et distribution ; licence pro mention commercialisation de produits et services

### Insertion dans le monde professionnel : employé

- ◆ commercial,
- ◆ Vendeur qualifié, vendeur
- ◆ spécialiste.
- ◆ - Vendeur conseil,
- ◆ - Conseiller de vente,
- ◆ - Conseiller commercial,
- ◆ - Assistant commercial,
- ◆ - Téléconseiller,
- ◆ - Assistant administration des ventes,
- ◆ - Chargé de clientèle.

## ORGANISATION DE LA FORMATION :

### Moyens et méthodes pédagogiques :

Approche théorique et pratique, contexte professionnel, retours d'expériences.

### Rythme et alternance :

En moyenne : 2 jours en UFA.

Remise du calendrier lors de la signature du contrat.

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande (voir coordonnées).



## Tarifs de la formation :

### Article L.6211-1 « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal »

Conditions tarifaires sur demande.

Selon le décret n°2019- 956 du 13 septembre 2019

« fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 6913 €. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020- 786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

*Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :  
Le tarif de la formation = montant de la prise en charge OPCO*

## Accessibilité handicap :

Locaux conformes à la réglementation E.R.P, accessibles aux personnes à mobilité réduite  
Adaptation pédagogique pour les personnes en situation de handicap

Référente handicap du CFA Jean Bosco :  
Maud.Lacassaigne @cfajeambosco.fr

## COORDONNEES :

<p>UFA ST VINCENT DE PAUL 8 Bd du Général De Gaulle 60 000 BEAUVAIS Adm.ufa@st-vincentdepaul.fr 03.44.11.16.02</p>	<p>UFA ST VINCENT DE PAUL 8 Bd du Général De Gaulle 60 000 BEAUVAIS l.derunes@st-vincentdepaul.fr Chargée de développement 03.44.11.16.67</p>
--	---

## Modalités d'évaluation :

Contrôle ponctuel et Contrôle en Cours de Formation.

## Validation :

Diplôme d'Etat, niveau 4, Bac pro Commerce option A.  
Possibilité de valider un ou des blocs de compétences, équivalence passerelle sur les matières générales.

## Nombre de participants :

- Capacité minimum 8 alternants
- Capacité maximum 18 alternants

## Durée de la formation :

Le BAC PRO Commerce se déroule sur 2 ans  
(Soit 1158h de formation)

## VALEUR AJOUTÉE :

- Suivi et accompagnement du candidat, de sa candidature jusqu'à la certification ;
- Un formateur référent de section ;
- Travail collaboratif avec l'entreprise pour faire vivre la formation en alternance, pour une complémentarité des apprentissages ;
- Des formateurs experts, professionnels en exercice dans des structures de commerce ;
- Une restauration et une salle de repas privilégiées pour les apprentis-e-s.

## TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION :

