



Filière
vente



Développement
des compétences



En présentiel

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ENTRÉE

- Être titulaire d'un CAP de préférence dans la vente ou, sous condition d'un positionnement, être titulaire d'un CAP ou avoir été en seconde.



OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Animer et gérer l'espace commercial : assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle.
- Conseiller et vendre : assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente.
- Suivre les ventes : Assurer le suivi de la commande du produit et / ou du service, mettre en oeuvre le ou les services associés, traiter les retours et les réclamations du client, s'assurer de la satisfaction du client.
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client : traiter et exploiter l'information ou le contact client, contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client, évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle.



CONTENU

- Enseignement professionnel : Retour d'expérience en entreprise, animation et gestion de l'espace commercial, vente-conseil, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Enseignement général : Prévention santé environnement, économie droit, mathématiques, langue vivante 1, langue vivante 2, français, histoire géographie et enseignement moral et civique, arts appliqués et culture artistique, éducation physique et sportive



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel avec supports en vidéo-projection
- Accès à des ordinateurs portables
- Accompagnement personnalisé dans un centre de ressources et de soutien
- Mise en situation pratique en atelier

PUBLIC

- de 16 à 29 ans
- Sans condition d'âge pour :
 - Travailleurs handicapés (RQTH)
 - Salariés en contrat de professionnalisation
 - Salariés en reconversion
 - Demandeurs d'emploi

DURÉE ET RYTHME DE L'ALTERNANCE

1350 heures sur un parcours de 2 ans à raison de 2 semaines en entreprise et 2 semaines en cours.

DATES ET LIEUX

CMA Formation - Bourgoin-Jallieu
de 8h15 à 12h20
et de 13h45 à 16h45

TARIF

Formation gratuite et rémunérée en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (prise en charge par l'OPCO de l'entreprise)

Autres situations (demandeur d'emploi, artisans,...), nous consulter

DÉLAI D'ACCÈS

Rentrée principale en septembre ou octobre avec possibilités d'entrées décalées
Minimum 6 apprenants pour l'ouverture

ACCESSIBILITÉ

Rampe d'accès, ascenseur, postes de travail adaptés
CMA Formation
Bourgoin-Jallieu est signataire de la Charte H+
Les référents handicap sont à votre disposition au 04 76 70 86 68



Les **+** de CMA Formation

- Accompagnement A.P.P. (Atelier Pédagogique Personnalisé).



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en épreuves terminales et /ou en contrôles en cours de formation (CCF)
- Validation par blocs de compétences
- Taux de réussite en 2025



MÉTIERS

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.



POURSUITE D'ÉTUDE DANS LA FILIÈRE

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS. Exemple(s) de formation(s) possible(s) : MC Assistance, conseil, vente à distance ; BTS Management commercial opérationnel ; BTS Négociation et digitalisation de la relation client ; BTSA technico-commercial option alimentation et boissons ; BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie ; BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux.



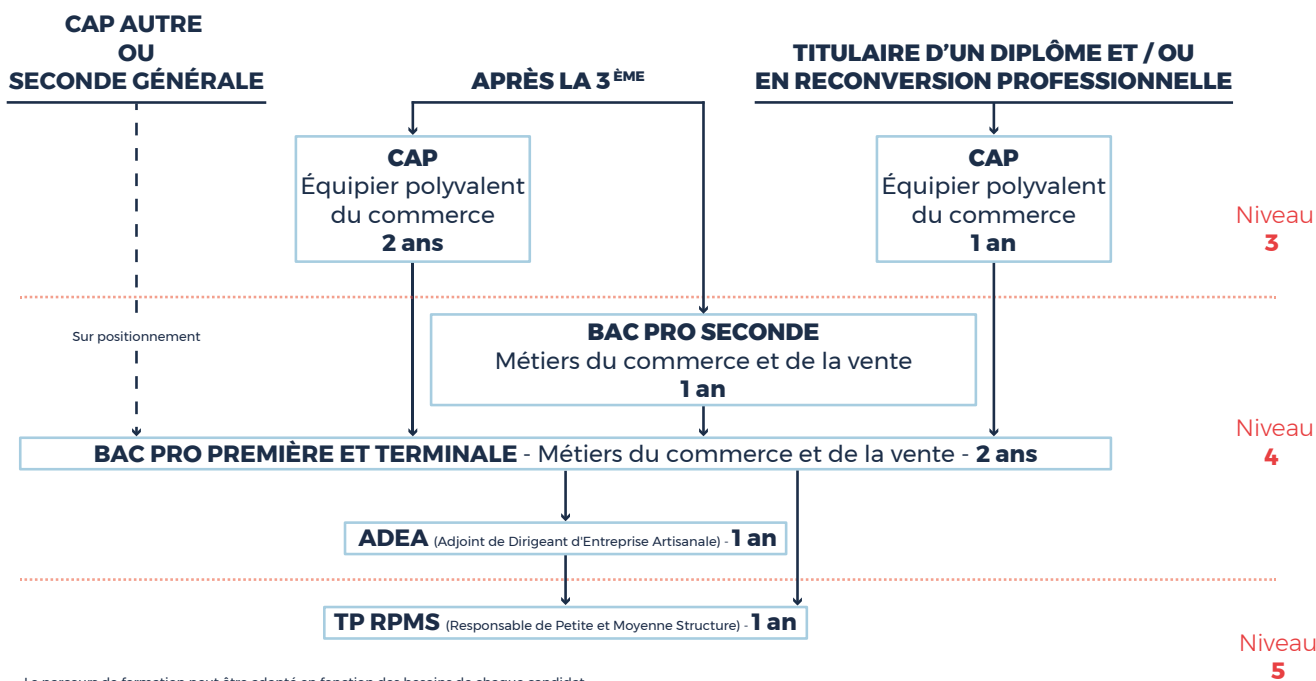
DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.
- Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial », le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur de magasin, directeur adjoint de magasin, responsable de secteur.



POUR CANDIDATER

- Connectez-vous sur cma-auvergnerrhonealpes.fr
- Consultez nos sites internet et réseaux sociaux pour connaître les dates des prochaines portes ouvertes.



POUR EN SAVOIR PLUS

Des offres de formation en alternance, les taux d'insertion, de poursuite d'étude par formation sont accessibles sur inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil.

Le calendrier d'alternance et le profil des intervenants seront fournis après inscription définitive.

Visite virtuelle, solution d'hébergement et de restauration sur cma-auvergnerrhonealpes.fr



CMA FORMATION

BOURGOIN-JALLIEU

10, rue Saint Honoré
Champ-Fleuri - CS 72029

38307 Bourgoin-Jallieu

04 74 43 67 00 - contact@efma.fr

