



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial

[Cliquez ici pour en savoir plus](#)

UFA BAUDIMONT - ARRAS



• PUBLIC

Être âgé.e de plus de 15 ans et de moins de 29 ans sauf si le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

• PRÉREQUIS

Formation accessible après une 2nde Métiers de la Relation Client (MCR) d'une durée de 1 an sous parcours en mixité (alternance) ou sur obtention d'un CAP

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Délais : article L.6222-12 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. »

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le/la jeune sera capable :

- D'accueillir, conseiller et orienter le client
- Vendre des produits ou des services
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle
- Développer la relation client
- Participer aux actions commerciales pour animer le point de vente
- Assurer les activités liées à l'approvisionnement
- Assurer la gestion commerciale du magasin ou du rayon.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Vie active secteur de la vente traditionnelle, en grande distribution, en équipement de la maison et magasins alimentaires.

Poursuite d'études possibles en BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Assistant Manager, BTS Conseil Commercialisation de Solutions Techniques.



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel – Mise en situation professionnelle

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves d'examen ponctuelles avec validation totale ou partielle

Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle

Les compétences acquises par le titulaire du diplôme sont celles décrites dans l'ensemble des blocs de compétences.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 2 – maximum 6

• DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre échelonnées sur 24 mois

Alternance possible en mixité de parcours à partir de l'année de 1^{ère} et de Terminale

• PROGRAMME

- U2 Animation et gestion de l'espace commercial
- U31 Vente Conseil
- U32 Suivi des ventes
- U33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- U34 Prévention Santé Environnement
- U11 Economie Droit
- U12 Mathématiques
- U41 Langue vivante 1
- U42 Langue vivante 2
- U51 Français
- U52 Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique
- U6 Arts appliqués et culture artistique
- U7 Education Physique et Sportive

• TARIFS DE LA FORMATION

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 7465 € 00. 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.

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

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.

• ENTREPRISES

Secteur de la vente traditionnelle

En grande distribution

En équipement de la maison

En magasins alimentaires

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

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

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

NC %

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

NC %

Taux d'interruption en cours de formation

NC %

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois

NC %

Taux de poursuite d'études

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement, sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage
Magasin pédagogique et actions partenariales
Participation aux événements du territoire
Projets pédagogiques



COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Katia SAUS