

# BAC PROFESSIONNEL Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 4

**MODALITÉS :** Formation en alternance - contrat d'apprentissage  
Face à face pédagogique - évaluation en ponctuel

**PRÉ-REQUIS :** Signature d'un contrat d'apprentissage

**PUBLIC :** Jeunes de 16 à 29 ans révolus  
Formation accessible à un public en situation de handicap

**DURÉE :** 36 mois - 1850 heures au CFA

- 1ère année : 14 semaines de formation au CFA
- 2ème année : 20 semaines de formation au CFA (Possibilité d'admission en 2ème année sur dossier - nous consulter)
- 3ème année : 19 semaines de formation au CFA

En 2ème et 3ème année l'alternance est d'1 semaine en entreprise et 1 semaine au CFA de septembre à juin

**DÉBUT DE SESSION :** Septembre\*

**LIEU DE FORMATION :** Campus consulaire, Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme,  
52-74 rue Barthélemy de Laffemas - BP 1023 - 26010 VALENCE Cedex

**TARIF :** Gratuit pour l'apprenti

Employeurs du secteur privé : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon le coût validé par France Compétences (Sous réserve d'acceptation du dossier)

Employeurs du secteur public : coût de la formation à la charge de l'employeur

\* Possibilité de rentrer hors cycle



## OBJECTIFS

### Option A

Acquérir les compétences nécessaires pour exercer, sous l'autorité d'un responsable, l'animation et la gestion d'un espace commercial.

Missions : Approvisionnement, conseil et vente à la clientèle, gestion commerciale, fidélisation de la clientèle.

### EMPLOIS VISES

Vendeur en magasin / Conseiller de vente / Vendeur spécialisé / Commerçant en alimentation...

### POURSUITE D'ETUDES

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 MCO ou BTS NDRC

## PROGRAMME

### Matières Générales - 1150 heures

- Français - Histoire Géographie
- Enseignement moral et civique
- Mathématiques - Sciences
- Langue Vivante 1 : Anglais
- Langue Vivante 2 : Espagnol
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

### Option B

Acquérir les compétences nécessaires en prospection et valorisation de l'offre commerciale, dans le cadre d'une démarche commerciale active.

Missions : Prospection de clients potentiels et valorisation de l'offre commerciale, fidélisation de la clientèle.

Conseiller relation client à distance / Conseiller en vente directe / Vendeur à domicile / Commercial / Représentant Commercial...

### Matières Professionnelles - 700 heures

- Chef d'œuvre (Projet pluridisciplinaire à caractère professionnel)
- Prévention - Santé - Environnement
- Économie droit
- Conseil et Vente
- Suivi des Ventes
- Fidélisation de la clientèle
- Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement aux choix d'orientation
- Option A : Animation et Gestion de l'espace Commercial
- Option B : Prospection et Valorisation de l'offre commerciale

**CONTACT** 04 75 75 70 85  
cfa@drome.cci.fr  
www.drome-cfa.com