

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

LES + LYCÉE PROFESSIONNEL SAINTE FAMILLE DE BESANÇON

- + Services éducatifs ouverts (CDI, salle multimédia, foyer)
- + Effectif restreint
- + Ecoute active individualisée
- + Salle de travail avec enseignante au service des apprentis
- + Restauration
- + Mobilités Erasmus +

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuit pour l'apprenti sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de Compétence (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

Ad 'AP en cours
Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

Prise en compte des besoins d'adaptation (référént handicap du CFA)

DURÉE DE LA FORMATION : 1358 HEURES SUR 2 ANS

→ **RYTHME DE L'ALTERNANCE EN SEMAINES COMPLÈTES DE 35H :
19 SEMAINES ANNUELLES EN ÉTABLISSEMENT DE FORMATION
33 SEMAINES ANNUELLES EN ENTREPRISE**

OBJECTIFS VISÉS

La/le titulaire du Bac pro Métiers de la Vente et du Commerce est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- L'accueil, conseil et vente de produits et de services associés
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et le développement de la relation client
- L'animation et la gestion d'une unité commerciale

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivant :

- Grande distribution alimentaire ou non
- Commerces de proximité
- PME dans le secteur du commerce et de la vente

TYPE DE DIPLÔME

Diplôme d'Etat de niveau 4

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de 16 ans (15 ans après une classe de 2nde avec un cycle 4 complet) à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Niveau sortie de 2nde GT ou professionnelle en cohérence ou être titulaire d'un diplôme de niveau II (BEP, CAP en cohérence)

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

QUALITÉS REQUISES OU À DÉVELOPPER

- Autonomie dans l'organisation du travail personnel - scolaire et professionnel
- Maturité professionnelle
- Savoir-être professionnel
- Sens relationnel, dynamisme
- Adaptabilité

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

- En présentiel uniquement
- Plateforme EcoleDirecte
- Pédagogie de projets
- Accompagnement à l'alternance avec des entretiens réguliers, personnalisés
- Suivi des compétences à acquérir en entreprise et en établissement de formation
- Co-intervention en français et mathématiques

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement général

Français, histoire-géographie, mathématiques, 2 langues vivantes (anglais, espagnol), arts appliqués, EPS

Enseignement professionnel

PSE, Éco-droit, Conseiller et vendre, Suivre les ventes, Fidéliser la clientèle et développer la relation client, Animer et gérer l'espace commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final et contrôle en cours de formation sur certains modules (cf règlement examens)

HORAIRES EN FORMATION

- Selon le planning en semaine complète
- Horaire journalier : 7h55 à 17h40

**FORMATION PROPOSÉE PAR
L'UFA DU LYCÉE PROFESSIONNEL
SAINTE FAMILLE DE BESANÇON**

**MEMBRE DU
CFA EXCELLENCE PRO
FRANCHE-COMTÉ**

LES + LYCÉE PROFESSIONNEL SAINTE FAMILLE DE BESANÇON

- + Services éducatifs ouverts (CDI, salle multimédia, foyer)
- + Effectif restreint
- + Ecoute active individualisée
- + Salle de travail avec enseignante au service des apprentis
- + Restauration
- + Mobilités Erasmus +

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Gratuit pour l'apprenti sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de Compétence (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

**Ad 'AP en cours
Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.**

Prise en compte des besoins d'adaptation (référent handicap du CFA)

BAC PRO | 1ÈRE & TERMINALE | RNCP 32208

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

POURSUITES D'ÉTUDES

→ En BTS en lien avec le commerce :
Technico-commercial, Management commercial opérationnel, Négociation et digitalisation de la relation client...

DÉBOUCHÉS

Employé commercial, Vendeur conseil, Vendeur spécialiste, Assistant commercial, Téléconseiller, Chargé de clientèle

PASSERELLES

→ Diplôme niveau III en cohérence
→ 2nde ou 1ère GT ou Terminale G ou T hors champ ou sans cohérence
→ Bachelier général
→ Expérience professionnelle

EQUIVALENCE

DAEU pour les + 24 ans

POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCE

Examen présenté sous forme globale sauf dérogation du recteur d'académie. En cas d'échec à l'examen, possibilité de conserver le bénéfice des notes supérieures à 10 sur 20. Se rapprocher de l'UFA pour plus de précisions.

