

# BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial

Formation diplômante / en alternance. Codes ROME : D1214, D1212, D1211, D1408



LOT



## OBJECTIFS ET CAPACITÉS :

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Compétences attestées :

Pour exercer son métier, l'employé commercial doit adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client. Il doit respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.

Il doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il respecte dans le cadre de ses activités les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle. Il doit également pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

## DURÉE :

2 ans, soit 1350 heures = 675 heures/an.

## ALTERNANCE :

2 semaines au CFA, 2 semaines en entreprises

## PRÉREQUIS :

Etre titulaire du CAP Equipier polyvalent du commerce.

## ADMISSION :

Entrée permanente dans le cursus.

*En apprentissage* : Après signature du contrat avec l'employeur, de la convention CFA/Employeur et de l'accord avec l'OPCO, l'apprenti est inscrit à l'Ecole des Métiers.

*En formation continue* : après une information sur les différentes modalités d'accès à la formation, un entretien avec l'équipe pédagogique et un positionnement

## POURSUITES :

➡ BTS Management commercial opérationnel, niveau V (2 ans)

## ÉVALUATION :

Formation sanctionnée par un examen final de niveau 4 : BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente.

Des évaluations ont lieu régulièrement au cours des 2 ans et un BAC PRO blanc est organisé au 2<sup>ème</sup> trimestre de la 2<sup>nde</sup> année de BAC PRO.

## ACCESSIBILITÉ :



Les locaux de l'Ecole des Métiers sont accessibles aux personnes handicapées. Un référent handicap est nommé pour l'accompagnement.

## CONDITIONS TARIFAIRES :

**Coût total : 12 150 €**

Le prix de cette formation peut faire l'objet d'une prise en charge totale ou partielle par un financeur de la formation selon votre situation et votre statut.

80% de réussite à l'examen

85,7% d'insertion professionnelle

## PROGRAMME :

### ➔ Enseignement Professionnel :

E11 – Action de promotion commerciale  
 E2- Préparation et suivi de l'activité commerciale  
 E31 – Vente en unité commerciale  
 E12 – Economie Droit  
 E35 - PSE

### ➔ Enseignement général :

E51- Français  
 E52- Histoire-géographie Education civique  
 E11 - Mathématiques  
 E7- EPS  
 E41 - Langues vivantes / *Anglais*  
 E42- Langues vivantes / *Espagnol*  
 E6- Arts Appliqués et Cultures artistiques

## MODALITES DE LA FORMATION :

Formation en présentiel. Le livret d'apprentissage /de stage est rempli à chaque période et assure la relation école/entreprise pendant les 2 ans.  
 Certains cours sont proposés en e-learning.  
 Suivi administratif et pédagogique sur la plateforme Net-Yparéo.

## MOYENS HUMAINS :

Formateurs spécialisés de l'entreprise artisanale. Les enseignants de l'Ecole des métiers se forment régulièrement aux différentes exigences réglementaires que requiert leur profession : pédagogie, sécurité, hygiène, perfectionnement professionnel, etc.  
 Au sein du Point Jeunes, une tutrice socio-éducative est chargée d'accompagner les apprenants dans leurs démarches socio-éducatives. C'est aussi un lieu privilégié d'écoute et d'aide.  
 L'animatrice du centre de ressources est également référente mobilité pour les apprenants souhaitant vivre une expérience professionnelle à l'étranger.  
 Du personnel de Vie Scolaire veille également au maintien de la discipline et au respect du règlement intérieur.  
 L'équipe administrative assure le suivi complet de la scolarité de l'apprenant, en relation étroite avec l'OPCO dont dépend la formation.

## MOYENS MATÉRIELS :

Une salle de vente est dédiée à ce cursus de formation. Elle comporte **une salle de cours** et **un magasin pédagogique**, disposant d'une caisse et de rayonnages qui servent aux sketches de vente.  
 La salle est équipée d'un vidéoprojecteur, comme toutes les salles de cours de l'Ecole des métiers. Les apprentis de cette section utilisent aussi régulièrement **le laboratoire informatique**, doté de 16 postes.  
 L'école est également dotée d'un centre de ressources (lui aussi équipé de 12 postes) et d'un centre d'hébergement qui facilite l'accès à la formation des stagiaires les plus éloignés.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Taux de rupture : après la 1<sup>ère</sup> année : **000%** / Après la 2<sup>ème</sup> année : **000%**  
 Poursuite d'études en BTS : **000%**  
 Pourcentage d'apprenants partis en mobilité : **000%**

## CONTACTS :

Admission / Contacter la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Lot au 05.65.35.13.55 – [cdm@cm-cahors.fr](mailto:cdm@cm-cahors.fr)  
 Renseignements à l'Ecole des Métiers du Lot : 05.65.53.21.00 – [edm46@cm-cahors.fr](mailto:edm46@cm-cahors.fr)

### ECOLE DES METIERS DU LOT

Rue Saint Ambroise - 46000 Cahors - T : 05 65 53 21 00 - F : 05 65 53 21 05  
[www.edm-cahors.fr](http://www.edm-cahors.fr) - [edm46@cm-cahors.fr](mailto:edm46@cm-cahors.fr) - SIRET : 184 600 039 000 38