

### ✦ MÉTIERS VISÉS

Conseiller de vente  
Vendeur  
Vendeur conseil en magasin  
Vendeur expert  
Vendeur technique

### ✦ LIEUX D'EXERCICE

Les commerces de proximité  
Les supermarchés.  
Les grandes surfaces spécialisées.  
Les grands magasins.  
Les hypermarchés

### ✦ PUBLIC ET PRÉREQUIS

Etre âgé d'au moins 18 ans.  
**Niveau 5 acquis (CAP/BEP)**  
Autre équivalent  
Goût et aptitude pour la relation commerciale  
Projet professionnel confirmé  
Avoir une entreprise d'accueil

### ✦ MODALITÉS-DELAIS D'ACCES

Sur dossier de candidature et pièces demandées  
Entretien individuel  
Sur devis (ci-joint CGV) /  
Contrat de formation /convention  
Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier

### ✦ OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

#### Option A :

Acquérir des compétences sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

#### Option B :

S'approprier les compétences permettant : d'accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.  
De prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.  
D'obtenir le bac pro commerce et accéder à l'emploi et/ou monter en qualification.

### ✦ MOYENS ET MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques et interactifs.  
Assistance informatique en atelier  
Mises en situations professionnelles et d'examen.  
Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.  
Identification d'un tuteur en entreprise.  
Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire

### ✦ MOYENS D'ENCADREMENT

5 formateurs titulaires d'un master  
3 formateurs titulaires d'une licence

Eligible  
CPF

### ✦ DURÉE

1100 heures sur 2 ans

### ✦ DATES DE LA FORMATION

DU 05/09/2022 au 30/06/2024

### ✦ NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 10 - Maximum : 20

### ✦ MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de Positionnement  
Evaluation en cours de formation  
Examens blancs  
Relevé de notes et appréciations  
Entretien pédagogique personnalisé  
Livret de suivi pédagogique  
Date de l'examen : juin 2024  
**RNCP option A n°32208 / option B n°32259**



Les candidats ajournés peuvent conserver pendant les 5 sessions suivantes le bénéfice des épreuves dont les notes sont égales ou supérieures à 10/20

### ✦ LIEU

AREP  
30 RUE DES BERCEAUX ETAPLES/MER

### ✦ NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

#### 2020/2021

- ❖ Taux d'obtention des diplômes : 50%
- ❖ Taux de satisfaction stagiaires : 100 %
- ❖ Taux d'insertion professionnelle à la suite de la formation: 50%

**Valeur ajoutée de l'établissement :** *Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez d'un self et d'un snack. D'ateliers techniques performants et conformes. D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressources.*

### ✦ ACCESSIBILITE DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. accessibles aux personnes à mobilité réduite. Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

### ✦ TARIF DE LA FORMATION:

**En contrat de professionnalisation :** Le tarif est adaptable selon le montant de la prise en charge de l'OPCO concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.

La formation est gratuite pour l'alternant

**Financeurs publics et particuliers :** sur devis

#### CONTACT

Auréliane HAGNERÉ

03.21.94.57.36

Responsable de dispositif /Référente qualité

[ahagnere.arep@gmail.com](mailto:ahagnere.arep@gmail.com)





## PROGRAMME

### ➤ **Matières enseignées**

- Français
- Histoire géographie / Education civique
- LV 1 /Anglais, LV2 /Espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués
- Economie
- Droit
- Prévention santé environnement
- Conseiller, suivre et vendre
- Fidéliser et développer la relation client

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIALE

- Animer et gérer l'espace commercial

OPTION B : PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

### ➤ **Modules complémentaires**

- Soutien du dossier professionnel

### ➤ **Suite de parcours**

- Poursuite en formation dans le secteur du commerce de niveau 5 (BTS) :BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la relation client (ancien NRC), BTS Commerce International, BTS Gestion de la PME, Titre pro Manager d'Univers Marchands

### ➤ **Insertion professionnelle**

Le/la titulaire du BAC PRO COMMERCE peut exercer entre autres dans les structures suivantes :

- vente traditionnelle
- le prêt-à-porter, la téléphonie, la grande distribution alimentaire et de produits courants.