

# BAC PRO 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**

Sur 2 ans – Diplôme d'État de Niveau 4 (BAC)

RNCP Option A n° : 32208 / Option B n° : 32259

## DURÉE

1 350 heures

## DATES DE LA FORMATION

Du 5/09/2023 au 30/06/2025

## LIEU

30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ETAPLES

## MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel.  
Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)  
Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier.

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 10 – Maximum : 20

## ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et 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 d'apprentissage : 7 465 €.** Le tarif est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.

**\*La formation est gratuite pour l'alternant. Un complément peut être accordé pour les apprentis en situation de handicap.**

## NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION

Nouvelle formation

### Valeurs ajoutées du centre :

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

## MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle  
Vendeur en magasin  
Préparateur de commandes

Conseiller de vente  
Hôte de caisse

## LIEUX D'EXERCICE

Commerces de proximité, de luxe et utilitaires, ...  
Supermarchés, hypermarchés  
Grandes surfaces spécialisées

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Avoir 16 ans

Projet professionnel confirmé

Avoir une entreprise d'accueil

Niveau 3 acquis (CAP/BEP/autre équivalent)

Goût et aptitude pour la relation commerciale

**\*Les candidats ajournés peuvent conserver les bénéfices des épreuves dont les notes sont égales ou supérieures à 10/20 pendant les 5 sessions suivantes.**

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

**Option A :** Acquérir des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

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

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux – exercices pratiques et interactifs.

Assistance informatique en atelier

Mises en situations professionnelles et d'examens.

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.**

## ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

5 formateurs titulaires d'un master, 3 d'une licence, 1 d'un BTS.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de positionnement, évaluation en cours de formation, examens blancs, relevés de notes et appréciations, entretien pédagogique personnalisé, livret de suivi pédagogique.

Date de l'examen : juin 2025.

## RÉMUNÉRATION APPRENANT

### SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2022

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et +
<b>1<sup>ère</sup> année</b>	<b>27 %</b>	<b>43 %</b>	<b>53 % du SMIC</b> , soit 889,84 € <b>ou 53 % du SMC</b>	<b>100 % du SMIC ou du SMC</b>
En montant	453,32 €	721,95 €		
<b>2<sup>ème</sup> année</b>	<b>39 %</b>	<b>51 %</b>	<b>61 % du SMIC</b> , soit 1 024,16 € <b>ou 61 % du SMC</b>	
En montant	654,79 €	856,26 €		
<b>3<sup>ème</sup> année</b>	<b>55 %</b>	<b>67 %</b>	<b>78 % du SMIC</b> , soit 1 309,58 € <b>ou 78 % du SMC</b>	
En montant	923,42 €	1 124,90 €		

## 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 clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- **Prospecter et valoriser l'offre commerciale**

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

Soutien au dossier professionnel - Examens blancs – Évaluations en cours de formation

## SUITE DE PARCOURS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

Le BAC PRO a pour premier objectif l'insertion professionnelle, aussi une poursuite d'études est envisageable notamment en :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO),
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC),
- Titre Pro Manager d'Unités Marchandes (MUM).



*Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.*

## CONTACTS

### Auréliane HAGNERÉ

Responsable de Centre AREP et UFA Saint Joseph  
Coordinatrice pédagogique BAC PRO  
[aureliane.hagnere@escetaples.com](mailto:aureliane.hagnere@escetaples.com)  
**03.21.94.57.36**

### Lénaïk RAMET

Assistante administrative et qualité  
[lenaik.ramet@escetaples.com](mailto:lenaik.ramet@escetaples.com)  
**03.21.94.57.36**

30 Rue des Berceaux – 62630 ETAPLES-SUR-MER  
SIRET 440 153 153 00018  
<https://escetaples.fr>

Maj 29/11/2022