

BAC PRO METIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE option A : Animation et gestion de l'espace commercial

➤ **Présentation du métier - Secteur : Service**

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche, commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Selon les situations, il pourra aussi prospecter des clients potentiels, et de participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale. Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

➤ **Les compétences entrepreneuriales**

- Commercial polyvalent connaissant les techniques d'approvisionnement et de mise en rayon ainsi que la vente, l'après-vente et l'organisation d'actions promotionnelles ;
- Préparation des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes ; évaluation des coûts, données comptables, prévisions ;
- Notions de méthodologie visant à la création d'un lieu de vente ;

➤ **Perspectives d'évolution**

- Chef des ventes
- Chef d'équipe
- Manageur de rayon
- Directeur de magasin
- Directeur adjoint de magasin
- Responsable de secteur.

➤ **Entreprise d'accueil**

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...). Ne relèvent pas directement de ce champ, certaines organisations qui commercialisent des produits de secteurs très spécifiques et réglementés.

➤ **Les activités du métier**

- vendeur-conseil
- conseiller de vente
- conseiller commercial
- assistant commercial
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle

➤ **Equivalence/Passerelle**

Pas d'équivalence ni de passerelle pour cette certification

➤ **Suite de parcours possible**

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Assurance
- BTS Banque, conseiller de clientèle (particuliers)
- BTS Commerce international
- BTS Communication
- BTS Comptabilité et gestion
- BTS Professions immobilières
- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques
- BTS Gestion de la PME
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Support à l'action managériale
- BTS Tourisme
- BTSA Technico-commercial



Objectifs

Etre capable d'accueillir, d'informer, de conseiller la clientèle et de vendre les produits et service de l'entreprise.

Contenu de la formation

Enseignement Professionnel :

- Analyse et traitement des situations liées à l'accueil
- Analyse de la fonction accueil
- Accueil au téléphone et face à face
- Prévention
- Santé
- Environnement

Enseignement Général :

- Langue vivante 1 et 2
- Français
- Histoire Géographie
- Education Civique Mathématiques
- Education Physique et Sportive
- Arts appliqués et Cultures artistiques
- Education physique et sportive
- Economie
- droit

Modalité de déroulement

- Présentiel.

Modalité pédagogique

- Salles balisées, salles aménagées, salles informatiques et plateaux techniques (Laboratoire et ateliers)

Modalité d'évaluation

- Devoirs surveillés
- Evaluations semestrielles et ponctuelles
- Dossier Technique
- Etudes de cas
- Examen blancs
- Oraux.

Coût de la formation

Gratuit pour les apprentis de 16 à 29 ans. Prise en charge des coûts par l'OPCO suivant la branche professionnelle. Coût moyen : 6 712,50 €/an

Indicateurs de résultats

Taux de réussite à l'examen

88 %

Taux d'insertion Professionnelle

67%

Taux de poursuite d'études

17%

Valeur Ajoutée

(Taux d'insertion dans le métier visé des diplômés)

50%

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS FORMATIONS
CMA FORMATION RIVIÈRE-SALÉE

Durée de la formation

- 3 ans (avec possibilités de valider un/ou des blocs de compétences)

Admission

- Etre âgé(e) de 16 ans à 29 ans révolus
- Etre titulaire du CAP Employé de vente spécialisé option C ou d'un BEP du même secteur ou avoir un niveau de 3ème ou de 1ère générale.

Modalité d'inscription

- Retrait de dossier tout au long de l'année, après participation obligatoire à la réunion d'information.

Rythme/Nombre d'heures

- Alternance : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise
- En centre : : 1ère année : 560 h ; 2ème année : 735 h ; 3ème année : 630 h

Nombre d'apprentis en 2023

10

Taux de rupture des contrats d'apprentissage

33%

Taux d'interruption en cours de formation

11%

Personne en situation de handicap

Pour toute interrogation relative à l'accueil de personne en situation de handicap, contacter le référent handicap :

« Mme Stéphanie BOISNOIR » :

stephanie.boisnoir@cma-martinique.com

OU

0696 89 64 03