

Niveau 4 | Sur 2 ans | Apprentissage

Code RNCP : RNCP38399

Certificateur : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

Date de publication de la fiche : 19-12-2023

Baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » (COM)

Formation disponible sur Hyères (83400)



Il prépare au métier d'employé(e) commercial(e), d'assistant(e) de vente, de conseiller(ère) en vente dans une unité commerciale physique (dans la grande distribution ou dans des boutiques spécialisées : sport, multimédia, parfumerie, prêt-à-porter...) ou virtuelle (boutiques en ligne...).

PRÉREQUIS

*Pour intégrer
la formation,
il faut...*

- Avoir moins de 30 ans
- Niveau minimum 2MRC acquis
- Profil privilégié : attiré par le monde du travail
- Bonnes aptitudes physiques

APTITUDES

*Les qualités
nécessaires pour
exercer ce métier*

- Dynamisme
- Respect des règles
- Sens du travail en équipe
- Rigueur et minutie
- Autonomie
- Maturité

COMPÉTENCES MÉTIER

*Les tâches que je
vais apprendre*

- Assurer l'exécution de la vente...
- S'assurer la satisfaction du client....
- Développer la clientèle et la fidéliser...
- Gérer l'espace de vente...

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaires payés par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/l'accès au logement / l'achat d'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

*Quand
et comment
intégrer
la formation*

- Entrées en continu, tout au long de l'année en fonction des places disponibles
- Maximum un mois de délai d'accès
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription avec la signature d'un contrat de travail

ACCESSIBILITÉ

- **Accès transport en commun** : Gare SNCF, Bus (Mistral et ZOU)
- **Possibilité de restauration et d'hébergement sur site (Internat)**

Accès PMR

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Sylvie Ginier-Melzani

| 04 94 12 81 82 | ginier-ddfpt@coursmaintenon.fr |

ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 35h/semaine – 1350h en centre, examen inclus

CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques
- Suivi individualisé

Domaine professionnel

- Prévention Santé
- Economie-Droit
- Environnement professionnel :
 - Conseiller et vendre
 - Suivre les ventes
 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
 - Animer et gérer l'espace commercial
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Français et Histoire-Géographie – EMC
- Arts appliqués
- EPS

MODALITES D'EVALUATION

- CCF
- Épreuves ponctuelles
- Validation des domaines selon référentiel de compétences
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec

Agréments et/ou centre d'examen



Taux de réussite

2023	2022	2021
100%	xx%	xx%

Taux d'emploi ou poursuite d'études

2023	2022	2021
100%	xx%	xx%



APRES LA FORMATION | Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUITE DES ETUDES

- BTS MCO (niveau 5)
- BTS NDRC (niveau 5)
- BTS Commerce International (niveau 5)
- BUT Techniques de Commercialisation (niveau 6)

EMPLOIS POSSIBLES

- Assistant commercial
- Employé commercial
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente
- Télé-conseiller

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Sylvie Ginier-Melzani

| 04 94 12 81 82 | ginier-ddfpt@coursmaintenon.fr |