



BAC Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente – Option A

En 2 ans

Public visé et Pré-requis

Public visé

- ▶ Demandeurs (ses) d'emploi
- ▶ Jeunes inscrits à la Mission Locale et autres institutions d'accompagnement
- ▶ Salariés (es) d'entreprise
- ▶ Accessibilité aux personnes en situation d'handicap
- ▶ Toute personne répondant au pré-requis

Pré-requis

- ▶ Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise
- ▶ Avoir entre 16 et 29 ans révolus
- ▶ Etre titulaire d'un diplôme de niveau 3 du secteur ou avoir effectué une année de seconde générale (sous condition) pour un BAC PRO en 2 ans

Objectifs de cette formation

Etre capable d'assurer l'agencement, la vente, le conseil, l'animation et la gestion commerciale sous l'autorité ou non d'un responsable de secteur, de rayon, gérant ou commerçant.

Métier

Le titulaire de ce diplôme est amené à exercer une activité d'employé commercial dans une surface de vente : entreprises de distribution de biens ou de services, de détail, points de vente sédentaires ou non sédentaires (spécialisés ou non), magasin d'usines...

Programme

Domaine professionnel :

- ▶ Mercatique, gestion commerciale
- ▶ Communication vente
- ▶ Prévention santé et environnement

Domaine Généraux

- ▶ Anglais
- ▶ Mathématiques
- ▶ Economie droit

Statut

Salarié en contrat d'apprentissage, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation

Durée et Modalités

Durée totale de la formation: 1350 heures sur 2 ans

Modalités : la formation se déroule en alternance, en fonction du planning prévisionnel transmis en annexe de ce programme. La journée de formation est de 8 heures. Les horaires sont 8h00-12h00 (12h00-13h00 pause déjeuner) ; 13h00-17h00 (une pause de 15 minutes est proposée après 2 heures consécutives, soit une pause le matin et une l'après-midi).



Méthode, Moyens Pédagogiques et Evaluations

Méthode :

La pédagogie est active et participative.
Mises en situations concrètes, travail personnel et régulier.

Moyen :

Formateurs professionnels du secteur
Vidéo projecteur, outils informatiques
Supports propres à chaque formateur

Evaluation :

Les évaluations sont réalisées en 1^{er} lieu, **en cours de formation**, sous la responsabilité du ou des formateurs. En second lieu, **en fin de parcours**, le candidat est évalué lors de la certification par des jurys professionnels.

Dates

En formation : rentrée à partir de Septembre avec examen en Juin

En entreprise : signature à partir de Juin et fin de contrat jusqu'à fin Août

Après la formation

Poursuite d'études possible au sein du centre

- ▶ BTS Gestion de la PME
- ▶ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- ▶ BTS Management Commercial Opérationnel

Les métiers possibles

Employé commercial / assistant de vente
Conseiller de vente / Responsable de stand

Lieu de la formation :

Pour la formation : Institut des métiers du Commerce et des Services 34 bd Gambetta 03200 VICHY

Pour la certification : en fonction du lycée d'affectation

Financement

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

Contacts :

☎ : 04-70-99 -83 97

✉ : contact.gfcauvergne@gmail.com