

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



DURÉE DE
FORMATION

3 ans INITIAL
2 ans ALTERNANCE



NIVEAU
DE SORTIE

BAC Niveau 4
RNCP 32208 et 32259



PRÉ-REQUIS

// Formation accessible aux candidats titulaires d'un BEP, CAP ou après une 2nde pour une formation en alternance ou après la classe de 3^{ème} pour une formation en initiale

// Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

Le BAC professionnel Métiers du Commerce et de la Vente s'adresse à des personnes qui souhaitent s'inscrire dans une démarche commerciale active dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

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

OBJECTIFS

- 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
- Option A : Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale
- Option B : Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS & POURSUITES D'ÉTUDES

À L'ISSUE
DE LA FORMATION

Vendeur.euse
Agent commercial.e
Télévendeur.euse

SECTEURS
D'ACTIVITÉ

Grande
distribution
Retail

PARCOURS
DE FORMATION

BTS MCO
BTS NDRC



LES
RYTHMES
DE LA FORMATION

2 rythmes de formations possibles : **en initial** ou **en alternance**

Des sessions d'entraînement aux épreuves officielles et contrôle continu tout au long du cursus de formation

Selon le rythme choisi, la formation est assurée par des **professeurs de l'Éducation Nationale spécialisés** ou par des **formateurs experts** dans leur domaine

Des mises en **situation professionnelle concrètes**

Des compétences développées en entreprise grâce aux **stages** ou à **l'alternance**

Formation aux **soft skills**





CONTENU PÉDAGOGIQUE PROGRAMME DE LA FORMATION

→ ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

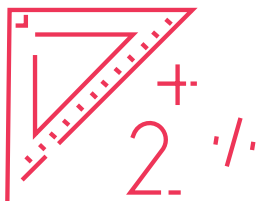
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Option A : Animer et gérer l'espace commercial
- Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Mise en œuvre et réalisation d'un chef-d'œuvre

→ ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français, histoire-géographie, enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Langues vivantes étrangères (Anglais, Espagnol)
- Économie-droit

→ ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

- Education physique et sportive
- Arts appliqués
- Prévention santé-environnement



TÉMOIGNAGES

*Je vous conseille l'établissement Carrel pour vos études.
Cette école peut vous aider à accéder à la profession que
vous souhaitez.*

Léa, BAC 2e année



PÉRIODE DE RENTRÉE
début septembre

CLASSES À TAILLE HUMAINE

RYTHME DE FORMATION
EN INITIAL : **22 semaines de
stage à réaliser au cours
des 3 années de formation**
EN ALTERNANCE : **3 jours en
entreprise / 2 jours à l'école**

TARIFS

EN INITIAL : **980 €/an**
EN ALTERNANCE : **coût de la
formation pris en charge par
l'entreprise et rémunération
selon les barèmes officiels**
+ Frais de dossier : 40€

ADMISSION

	INITIAL	ALTERNANCE
PARCOURSUP		
ADMISSION SUR DOSSIER*	✓	✓

* ADMISSION SUR DOSSIER

Étude du dossier
+ test pédagogique
+ entretien de motivation
Dossier traité sous 48h

