

## FILIERE VENTE

# BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Niveau 4 - Conseiller.e Commercial.e

**E**cole  
**S**upérieure  
des **M**étiers



## LE CYCLE DE FORMATION

Collège 3<sup>ème</sup>

**BAC PRO Commerce  
& vente (3 ans)**

**Vous  
êtes ici**

## PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur(se) d'emploi, salarié(e), RQTH, personne en reconversion professionnelle.

## TARIFS

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, prise en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO, Fonds de formation ou CPF).

Côût horaire hors prise en charge : 15 € TTC

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

## DÉBOUCHÉS

En tant que salarié, le titulaire du diplôme exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client. Son profil polyvalent permet des évolutions de poste.

Les emplois visés sont conseiller(e) de vente, assistant(e) commercial(e), employé(e) de commerce, vendeur(se) spécialisé(e) ou encore télé-conseiller(e).

Retrouvez le taux d'insertion sur le site France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après un BAC PRO, l'apprenti(e) peut continuer sur un BTS Management Commercial Opérationnel ou BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

## OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

À l'issue de la formation, le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente intervient dans tout type d'unité commerciale : alimentaire ou non-alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits et services correspondant à la demande. Ses activités consistent à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Animer et gérer l'espace commercial
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement d'une relation client durable.

### >> Pré-requis et durée :

- En 3 ans : jeune sorti d'une classe de troisième.

**Durée totale :** 1850h

**Nombre d'heures à l'ESM :**

1<sup>ère</sup> année (seconde) : 500h

2<sup>ème</sup> année (première) : 675h

3<sup>ème</sup> année (terminale) : 675h

### >> Rythme de l'alternance :

- En classe de 2<sup>nd</sup>e, les apprentis sont dans l'entreprise 2 semaines sur 3.
- En classe de 1<sup>ère</sup> et Terminale, les apprentis sont dans l'entreprise 1 semaine sur 2.

### >> Contenu de la formation :

#### Domaine Général

- Économie-droit
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Français
- Histoire-Géographie
- Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- EPS (Éducation Physique et Sportive)
- PSE (Prévention Santé Environnement)

#### Domaine Professionnel

- Vente conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

### >> Modalités d'évaluation :

Évaluations au centre de formation et en entreprise, passage de l'examen à l'issue de la formation.

### >> Modalités d'accès et délai d'accès :

Admission sur dossier et possibilité d'entretien. Accessible à partir de 3 mois avant le début de la formation et jusqu'à 3 mois après le début de la formation. Rentrée en septembre.

Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 62 11 60 60.

### Lieu de la formation

#### ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS

Chemin de la Pyramide - BP 25 31601 Muret Cedex 1

### Renseignements formations à l'ESM Muret

Mail : [esm@cm-toulouse.fr](mailto:esm@cm-toulouse.fr) - Tél : 05 62 11 60 60