

Niveau 4

BAC PRO - MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A - Animation et Gestion de l'espace commercial

CODE RNCP 38399 - CODE DIPLÔME 40031213

CERTIFICATEUR : Éducation Nationale - ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION : 01/01/2024

OBJECTIFS DE FORMATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Suivre les ventes et participer à la fidélisation de la clientèle
- Développer la relation client
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale



PUBLICS CONCERNÉS

- Tout public de + de 16 ans (dès 15 ans après la 3ème)
- Salarié(e)
- Demandeur(euse) d'emploi
- Autre : nous consulter.

MODALITÉS DE FORMATION

- Contrat d'apprentissage (jusqu'à 29 ans révolus.)
 - Contrat de professionnalisation
 - Autre : nous consulter
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Préinscription obligatoire :
www.cite-formations-tours.fr
- Dans la limite des places disponibles
- Validation du projet de formation par un conseiller

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

- En 2 ans : titulaire d'un CAP ou autre diplôme, nous consulter
- Adaptation possible de la durée de formation

ALTERNANCE

1400 heures de formation environ réparties sur 2 ans

TAUX D'OBTENTION

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur notre site internet

ACCESSIBILITÉ PERSONNE HANDICAPÉE

Pour toute question relative à l'accueil de personne en situation de handicap, aux difficultés d'apprentissage, aux besoins d'aménagement spécifique, contacter la référente handicap de la Cité des Formations : referent.handicap@citeformations.com

PROGRAMME DE FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Culture professionnelle
- Pratique professionnelle
- Savoirs associés

MODULES D'ACCUEIL

- Ateliers d'intégration
- Ateliers numériques
- Ateliers de coopération

MODULES D'ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Suivre les ventes et participer à la fidélisation de la clientèle
- Développer la relation client
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours, mises en situation & travaux pratiques en ateliers en présentiel

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Suivi collectif régulier
- Suivi individuel du parcours : accompagnateur individuel de parcours, entretiens, visites, médiation en entreprise...
- Parcours citoyen

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS/REMEDIATION

- Évaluations tout au long de la formation
- Examens blancs / Remédiation

FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Apprentissage : financement prise en charge intégralement par l'OPCO de référence
- Autres : nous consulter

MODALITÉS DE CERTIFICATION

Contrôle en Cours de Formation (CCF) et épreuves certificatives ponctuelles (Education Nationale)

POURSUITE D'ÉTUDES :

- BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Technico-Commercial, Certificat de Spécialisation ACVD (Assistance Conseil Vente à Distance)

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

- Vendeur(se) spécialisé(e), employé(e) de commerce, assistant(e) de vente, vendeur(se) conseiller(ère), adjoint(e) au responsable

VALEURS AJOUTÉES DE L'ÉTABLISSEMENT

- Expertise de l'apprentissage : plus de 50 ans d'expérience au service de l'apprenant et des entreprises partenaires
- Pratiques pédagogiques et équipements innovants
- Individualisation, suivi du parcours et médiation
- Aide à la recherche d'entreprise
- Accompagnement des publics fragilisés
- Centre de formation à dimension européenne (possibilité de mobilité européenne)
- Plateaux techniques modernes, actualisés
- Espaces de vie pour les apprenants
- Hébergement et restauration sur site