

# BAC PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL



CFA de la CCI des Vosges  
Centre d'Activités 467 rue des Grands Prés  
88100 SAINTE MARGUERITE  
Tél. : 03 29 56 80 72  
[cfa@vosges.cci.fr](mailto:cfa@vosges.cci.fr) [www.vosges.cci.fr/cfa](http://www.vosges.cci.fr/cfa)

### Vos Missions Professionnelles

Le Bachelier Professionnel Commerce Métiers du Commerce et de la Vente est un salarié qui exerce ses activités au sein d'une Unité Commerciale dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production, de transformation et de distribution.

#### Objectifs opérationnels

- 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.

### Votre Profil et aptitudes

#### Pour la formation en 3 ans

Jeune issu de 3<sup>ème</sup> ou personne ne possédant pas de niveau V relevant d'une spécialité en cohérence avec celle du Bac Pro Commerce.

#### Pour la formation en 2 ans

Titulaire d'un niveau V relevant d'une spécialité en cohérence avec celle du Bac Pro Commerce.

Etre âgé de moins de 30 ans à la signature du contrat.

- Sens de l'accueil
- Qualités d'écoute et de disponibilité
- Faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace vente
- Travailler en équipe

### Votre Formation

**Durée :** 2 030 heures en Centre de Formation réparties sur 3 ans, à raison de 35 h/semaine ou de 1 435 heures sur 2 ans, à raison de 35 h/semaine.

**Délai d'accès à la formation :** 1 mois

#### Périodicité :

- 17 semaines d'alternance en Seconde réparties de septembre à juillet
- 20 semaines en Première réparties de septembre à juillet
- 21 semaines en Terminale réparties de septembre à juin

Le calendrier de l'alternance est fixé par les Entreprises d'accueil partenaires du CFA.

#### Blocs de compétences (\*) :

- Bloc 1 : Conseiller et vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 : Animer et gérer l'espace commercial
- Bloc d'Enseignement général
- Bloc de langues étrangères (anglais et allemand)

### Vos débouchés

**Métiers :** Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste.

**Poursuite d'études :** BTS MCO ou NDRC.

(\*) Les blocs non validés peuvent être représentés.

*Les locaux et la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.*