



Apprentissage

Qualifier pour développer,  
innover pour réussir**Lieu de la formation : Antenne de La Ciotat**

270 rue La Pérouse 13600 La Ciotat

[accueil@cfbt-asso.com](mailto:accueil@cfbt-asso.com)

Tél. 04 42 08 48 30 - Fax 04 42 71 84 43

Responsable de la formation : Gisèle VELASCO

[gisele.velasco@cfbt-asso.com](mailto:gisele.velasco@cfbt-asso.com)

## > Bac pro Métiers du commerce et de la vente

### Option A Animation et gestion de l'espace commercial 1<sup>ière</sup> session 2022

Diplôme national de **niveau 4 européen** permettant d'acquérir les compétences requises pour l'exercice des fonctions commerciales en face-à-face ou à distance.

#### > QUALIFIER

##### Présentation générale

Le Bac pro Métiers du commerce et de la vente Option A Animation et gestion de l'espace commercial forme des employés commerciaux capables d'intervenir dans tout type d'unité commerciale possédant un espace de vente, et de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

##### Contenu et organisation de la formation

La formation s'étend sur 3 ans et comprend **1850 heures d'enseignements au CFA**, en alternance avec les temps de travail au sein de l'entreprise d'accueil agréée pour former des apprentis.

##### Modules d'enseignement

- Mathématiques
- Économie-droit
- Analyse et résolution de situations professionnelles : Option A Animation et gestion de l'espace commercial
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prévention santé environnement
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol
- Français
- Histoire-géographie - enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

#### > DÉVELOPPER

##### Objectifs du diplôme

Offrir une solide formation en animation et gestion de l'espace commercial afin de permettre au diplômé d'accéder à la vie active avec une qualification reconnue et recherchée.

##### Compétences à acquérir

Sous l'autorité et l'encadrement d'un chef de rayon, chef des ventes, directeur ou responsable de magasin, responsable de département ou de secteur, responsable de région, le titulaire du diplôme doit savoir :

- 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,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale,
- participer à la construction d'une relation client durable.

## > INNOVER

Un établissement où les apprenants sont acteurs de la vie du centre et prennent part à la démarche d'amélioration continue de la qualité.

Un établissement où les apprenants sont à l'initiative des projets socio-éducatifs et co-rédigent les chartes de vie collective, pour le bon usage des ressources informatiques et d'engagement pour un développement durable et solidaire.

Un établissement engagé dans la transition numérique au service de la pédagogie et des apprenants.

### Une adaptation des modalités pédagogiques

- Parcours de formation individualisé.
- Aucune sélection à l'entrée et un accompagnement pour accéder à la réussite.
- Enseignement personnalisé en fonction des besoins de chaque apprenant.
- Suivi individualisé de la formation par l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation) : visites en entreprise, bilans, évaluations formatives.
- Temps de régulation collective et individuelle permettant à chaque apprenant de prendre du recul et d'analyser son parcours.

### Un lien permanent CFA-apprenti-entreprise

- Livret de liaison pédagogique entre le CFA et l'entreprise, utilisé par l'apprenti, le formateur et le maître d'apprentissage.
- Visites en entreprise de l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation).
- Rencontre avec les maîtres d'apprentissage en début de cycle, puis en cours de formation.
- Mobilisation d'un réseau d'entreprises d'accueil.

### Des démarches administratives accompagnées

Les coordonnateurs relations entreprises et les formateurs :

- mettent en contact les employeurs et les candidats-apprentis,
- accompagnent les employeurs dans leurs démarches administratives.

## > RÉUSSIR

Notre centre prend en compte les situations de handicap, renseignez-vous auprès de nos référents filières.

### Débouchés du diplôme

- Salarié, indépendant, sédentaire ou itinérant, en face-à face ou à distance.
- Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.
- Spécifique option A : employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialisé.
- L'activité peut se dérouler sur des horaires variables, avec une certaine amplitude, en relation avec le rythme de l'activité commerciale de l'entreprise. Elle s'exerce le plus souvent en station debout.
- Progression possible dans le métier : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur de magasin, directeur adjoint de magasin, responsable de secteur.

### Entreprises concernées

- Unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur lieu de production, etc.), de transformation ou de distribution.

### Perspectives, suites de parcours, équivalences et passerelles

- Le titulaire du Bac pro Métiers du commerce et de la vente possède une qualification reconnue et suffisante pour entrer dans la vie active mais il est possible de poursuivre vers un BTS ou une licence professionnelle de la même spécialité.
- Équivalence avec des blocs de compétences d'autres certifications professionnelles : nous consulter.