



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

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

Responsable de la formation : Gisèle VELASCO

gisele.velasco@cfbt-asso.com

> Bac pro Commerce

Diplôme national de niveau 4 européen permettant d'acquérir les compétences requises pour l'exercice des fonctions d'employé commercial.

> QUALIFIER

Présentation générale

Le Bac pro Commerce 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.

Sous l'autorité et l'encadrement du responsable de point de vente, de secteur, de rayon, du gérant ou du commerçant, l'activité d'un employé commercial consiste, au sein d'une équipe commerciale, à participer à l'approvisionnement et à l'animation de la surface de vente, à conseiller, vendre et fidéliser et à assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

L'employé commercial est autonome dans la relation au client en entretien de vente.

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

- Français
- Histoire-géographie - enseignement moral et civique
- Mathématiques – sciences physiques et chimiques
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol
- Prévention santé environnement
- Arts appliqués et culture artistique
- Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale
- Action de promotion et d'animation en unité commerciale
- Vente en unité commerciale
- Économie-droit
- Éducation physique et sportive

> DÉVELOPPER

Objectifs du diplôme

Offrir une solide formation en vente et gestion ainsi qu'une culture juridique et économique afin de permettre au diplômé d'accéder à la vie active avec une qualification reconnue et recherchée.

Compétences à acquérir

Le titulaire du diplôme doit savoir

- Animer : organiser l'offre-produit ; participer aux opérations de promotion, aux actions d'animation.
- Gérer : approvisionner et réassortir ; gérer les produits dans l'espace de vente ; participer à la gestion de l'unité commerciale.
- Vendre : préparer et réaliser la vente ; contribuer à la fidélisation de la clientèle.

➤ 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

- Employé de commerce, employé commercial, assistant de vente, conseiller de vente, vendeur, vendeur spécialisé, vendeur conseiller, adjoint du responsable de petites unités commerciales...
- L'activité du diplômé s'exerce généralement debout et nécessite des déplacements dans la surface de vente ou en réserve. Il doit s'adapter aux rythmes commerciaux et saisonniers dans le respect des contraintes réglementaires spécifiques aux différents secteurs.
- Progression possible dans le métier : adjoint responsable de rayon ou de magasin, employé principal, responsable de magasin.

Entreprises concernées

- Entreprises de distribution de biens ou de services.
- Points de vente sédentaires ou non, de taille variée, spécialisés ou généralistes, intégrés ou non, de détail ou interentreprises (grossistes ou semi grossistes avec espace de vente intégré).
- Commerce de détail, spécialisé ou polyvalent, Supermarché, Hypermarché... Entreprises de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines).

Perspectives

Le titulaire du Bac pro Commerce possède une qualification reconnue et suffisante pour entrer dans la vie active mais il est possible de poursuivre vers un BTS de la même spécialité : le BTS Management des unités commerciales, le BTS Négociation et relation client ou un DUT Techniques de commercialisation.

➤ Cette formation bénéficie du soutien du Conseil Régional

