

# FICHE FORMATION

## **BAC PRO COMMERCE**

NIVEAU 4 - RNCP N°32208

Février 2024



**BAC, BTS JUSQU'À BAC+5  
CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES**



# BAC PRO COMMERCE

## NIVEAU 4

### BAC PROFESSIONNEL AUX MÉTIERS DU COMMERCE ET DE VENTE OPTION ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

#### PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire d'un CAP, BEP ou niveau seconde (niveau 3)
- Passer un test et un entretien d'admission

#### APTITUDES

- Intérêt pour la vente et le commerce
- Avoir un sens relationnel et de la négociation
- Être dynamique, rigoureux, polyvalent et autonome

#### CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

##### Enseignements professionnels

- 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 et environnement

##### Enseignements généraux

- Économie-droit
- Mathématiques
- Langue vivante étrangère - Anglais
- Langue vivante étrangère - Espagnol
- Français
- Histoire-géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques

#### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Analyser et résoudre des situations professionnelles : Option A  
Animer et gérer l'espace commercial
- Vendre-conseiller-suivre les ventes-Fidéliser le client

#### MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation en présentiel
- Les salles de formation disposent de tableau, système de vidéo de projection, TV Led grand écran
- Mise à disposition d'un laboratoire informatique de 80 postes connectés et d'imprimantes
- Mise à disposition d'un outil de suivi de la formation (planning, notes, absences, gestion de carrière...)
- Mise à disposition d'un Espace Numérique de Travail (ENT)



# BAC PRO COMMERCE

## NIVEAU 4

### BAC PROFESSIONNEL AUX MÉTIERS DU COMMERCE ET DE VENTE OPTION ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuves écrites sous forme d'études de cas, d'analyse de documents, de textes ou d'exercices
- Épreuves orales de mise en situation professionnelle suite à la production de dossiers de fiches professionnelles durant la formation
- Épreuves écrites et orales de compréhension et d'expression en anglais et en espagnol

#### MÉTIERS ET LIEUX D'ACTIVITÉ

##### Débouchés professionnels

- Assistant commercial
- Conseiller de vente
- Premier vendeur
- Animateur des ventes

##### Secteurs d'activités

Secteur du commerce, de la vente et de la distribution

#### DÉLAI D'ACCÈS

Candidatures ouvertes de février à novembre  
Entrée en formation en octobre (information donnée à titre indicatif)

#### DURÉE

Contrat d'apprentissage de 2 ans

#### RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

#### SUITE DE PARCOURS POST-DIPLÔME

BTS GPME (Gestion de la PME)  
BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)  
BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)  
BTS SAM (Support à l'action managériale)

#### ÉQUIVALENCE ECTS

120 crédits

#### TARIF

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) et l'entreprise avec laquelle est signé le contrat d'apprentissage. L'apprentissant n'a aucun frais à sa charge.

## IFCV

70 rue Anatole France - 70 rue Marius AUFAN  
92300 Levallois-Perret

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

[contact@ifcv.fr](mailto:contact@ifcv.fr)

01 84 78 22 05



### ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.  
Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap :  
**Nina TORRENTE** - [nina.torrente@ifcv.fr](mailto:nina.torrente@ifcv.fr)

