


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

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

