

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE  
RNCP N°38399 - QUALIFICATION DE NIVEAU 4

DATE DE PUBLICATION DE MA FICHE : 19/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 31/12/2028

## PRÉREQUIS

L'accès en Bac pro se fait après la classe de 3e, après étude de votre dossier scolaire.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Conseiller et vendre - Suivre les ventes - Fidéliser la clientèle et développer la relation client - Animer et gérer l'espace commercial (Option A) - Prévention - Santé - Environnement - Economie/Droit - Mathématiques - Langue vivante A (Anglais) - Langue vivante B (Espagnol) - Français - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique - Arts appliqués et cultures artistiques - Education physique et sportive

## COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Être avenant
- Avoir le sens de l'accueil
- Avoir des qualités d'écoute

## MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente, vous serez amené à :

- Conseiller et vendre
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Prospector et valoriser l'offre commerciale

## TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES & SUITES DE PARCOURS

Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

## POURSUITES D'ÉTUDES

Les diplômés d'un bac pro Métiers du commerce et de la vente s'orientent plus naturellement vers les BTS suivants : BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) BTS CI (Commerce International) ou autre BTS.

## NOUS CONTACTER



153 AVENUE ANDRÉ CITROËN - 83600 FRÉJUS



04.94.45.438 / 07.81.83.93.95



fabrik@tetedaffiche.fr



WWW.FABRIKTETEDAFFICHE.FR

Après un entretien et un test d'entrée, vous devrez déposer votre dossier de candidature sur notre site internet.

- Une commission se réunit tous les mercredis afin de confirmer ou non votre inscription.
- Lors d'un entretien final, nous vous remettons une fiche de démarchage à compléter afin de cibler votre recherche d'entreprise.

Formation accessible dans un délai de 7 jours après le dépôt du dossier à 3 mois à compter du démarrage de la formation.

**1 850 heures réparties sur trois ans pour une formation par apprentissage.**

- 1ère année : 675 heures
- 2ème année : 675 heures
- 3ème année : 500 heures

2 jours au CFA - 3 jours en entreprise

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Formation 100% présentiel par la voie de l'apprentissage.

**Méthode pédagogique :** expositive, démonstrative, interrogative, active, expérimentelle.

**Modalités d'évaluation :** Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (Voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation. Lors de votre formation, vous serez évalués via des études de cas, des exercices, de la pratique, des mises en situation, des examens blancs.

### • DÉBOUCHÉS

Taux d'insertion global : non présent dans la fiche RNCP

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : non présent dans la fiche RNCP

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : non présent dans la fiche RNCP

### • ÉQUIVALENCE ET PASSERELLE

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations consultables sur la fiche France Compétences.

### • INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Vous pouvez valider un ou des blocs de compétences suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences.

Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

### • TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, rendez-vous sur le site France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/base-documentaire/referentiels-et-bases-de-donnees/>

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 4 850 € /an.

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEFF.	FORME	DURÉE
<b>Épreuve scientifique et technique</b>	2		
Économie-droit	1	écrite	2h30
Mathématiques	1	écrite et pratique	1h
<b>Analyse et résolution de situations professionnelles</b>			
<b>Option A :</b> Animation et gestion de l'espace commercial	4	écrite	3h
<b>Option B :</b> Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	4	écrite	3h
<b>Analyse et résolution de situations professionnelles</b>	9		
Vente-Conseil	3	orale	30min
Suivi des ventes	2	orale	30min
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	3	orale	40min <sup>(1)</sup>
Prévention santé environnement	1	écrite	2h
<b>Épreuves de langue vivante</b>	4		
Langue vivante 1	2	orale	20min <sup>(2)</sup>
Langue vivante 2	2	orale	20min <sup>(2)</sup>
<b>Épreuve de français, histoire-géographie et enseignement moral et civique</b>	5		
Français	2,5	écrite	2h30
Histoire-Géographie et enseignement moral et civique	2,5	écrite	2h
<b>Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques</b>	1	écrite	1h30
<b>Épreuve Physique et Sportive</b>	1	pratique	
<b>ÉPREUVES FACULTATIVES</b>			
Langue vivante étrangère <sup>(3)</sup>		orale	20min <sup>(1)</sup>

(1) Dont 20 minutes de préparation.

(2) Dont 5 minutes de préparation.

(3) La langue vivante choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points excédant 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme et de l'attribution d'une mention.

## NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et administration.

