

PROFIL POUR CE DIPLÔME :

Public visé : Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus. Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

Pré requis : Exigés : Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP), **Recommandés :** Bonne représentation et vif intérêt pour le métier

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- ✚ Rendez-vous individuel possible au 03 27 21 58 58
- ✚ Dossier de demande de formation, positionnement pédagogique, tests écrits et entretien,
- ✚ délais d'accès : 15 jours avant la date de démarrage



OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

Obtenir le diplôme : Bac Pro de niveau 4

Compétences attestées :

Pour exercer son métier, l'employé commercial doit adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client. Il doit respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.

Il doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il respecte dans le cadre de ses activités les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle. Il doit également pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

Les compétences acquises par le titulaire du diplôme sont celles décrites dans l'ensemble des blocs de compétences :

U2- Animation et gestion de l'espace commercial

U31- Vente-Conseil

U32 – Suivi des ventes

U33 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client



Domaine Général

- | | |
|---|--|
| ✚ Français | ✚ Arts appliqués et cultures artistiques |
| ✚ Mathématiques – Sciences physiques et chimiques | ✚ Prévention santé environnement |
| ✚ Langue vivante A et/ou B | ✚ Economie gestion |
| | ✚ Éducation physique et sportive |
| | ✚ Chef d'œuvre |

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Le titulaire du diplôme, Option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

PERSPECTIVES POST-FORMATION :

Ce Baccalauréat professionnel permet un accès direct dans la vie active. D1408 - Téléconseil et télévente, D1211 - Vente en articles de sport et loisirs, D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne, D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer.

Poursuite d'études possible en BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34031/> ou BTS NDRC <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34030/>



ORGANISATION DE LA FORMATION :

Méthodes et moyens pédagogiques :

- ✚ Formation en Alternance centre et entreprise (1 semaine/2).
- ✚ Cours en présentiel en atelier et salle de cours banalisée
- ✚ Documents pédagogiques, études de cas, plate-forme de formation à distance, travaux pratiques
- ✚ Plateau technique : atelier équipé en matériels.

Modalités d'évaluation :

- ✚ Examen ponctuel en fin de formation
- ✚ Epreuves de pratique professionnelle
- ✚ Epreuves écrites et orales en enseignement général
- ✚ Epreuves sportives suivant l'option



Validation : BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente Option A Animation et gestion de l'espace commercial (en examen ponctuel passé au terme de la formation (niveau 4 au RNCP)

Possibilité de garder les bénéfiques de notes en cas d'échec à l'examen pendant 5 ans et de repasser les blocs de compétences manquants en prolongeant le contrat d'apprentissage ou en signant un nouveau contrat.

Nombre de participants : 25 participants

Durée de la formation : 1 365 heures sur deux années scolaires

Tarif de la formation : Formation gratuite pour l'apprenti(e) et l'entreprise

- ✚ 14 930€ prise en charge par l'opérateur de compétences

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...), à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Accessibilité : Accès pour les personnes à mobilité réduite et quel que soit le handicap

Mise en place d'une adaptation des moyens de la prestation.

Dates et modalités de contact : Chaque année en septembre et/ou dès signature du contrat

Contact : **VALAREP** 85 avenue de Denain 59300 Valenciennes

Tel : 03 27 21 58 58 - Mail : valarep@valarep.fr



RESULTATS DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION :



*pas d'antériorité

VALEUR AJOUTÉE :

- ✚ Individualisation des parcours de formation,
- ✚ Accès aux ressources pédagogiques (ENT, CDI, ...)
- ✚ Point Info Ecoute accessible au centre.
- ✚ Accompagnement individuel

