



Bac professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente – Option Animation et Gestion de l'espace commercial



Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :

Bloc n° 1 Conseiller et vendre - Unité 31

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Bloc n° 2 Suivre les ventes - Unité U32

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Bloc n° 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client - Unité U33

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial - Unité U2 Option A

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Bloc d'Économie-droit – Unité 11

- Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées

Enseignements généraux :

Bloc de Mathématiques – Unité 12

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution
- Expérimenter, simuler
- Critiquer un résultat, argumenter
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit

Bloc de Prévention santé environnement – Unité 13

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

Bloc de Langue vivante 1 – Unité 41

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

Bloc de Langue vivante 2 – Unité 42

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère

Objectifs de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Équivalence ECTS

Sans objet

Rentrée

Début septembre

Durée

Contrat d'apprentissage de 2 ou 3 ans, en fonction du niveau antérieur à l'admission

Rythme de l'alternance

1 semaine école / 1 semaine en entreprise (pour chaque année de formation).

Taux de réussite : 83 %

*Taux d'abandon et de rupture : 8 %
Taux d'insertion professionnelle : 33 %
Taux de poursuite d'études : 67 %*

Tarifs

*Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat).
L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.*

Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

Bloc de Français – Unité 51

- Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer
- Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire
- Devenir un lecteur compétent et critique
- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle

Bloc d'Histoire géographie et enseignement moral et civique – Unité 52

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable
- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation
- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux

Bloc d'Arts appliqués et cultures artistiques – Unité 6

- Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels
- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création
- Maîtriser les bases de la politique des outils graphiques, traditionnels et informatiques

Bloc d'Éducation physique et sportive – Unité 7

Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues

- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

Méthodes mobilisées

Présentiel et à distance si besoin, deux magasins école, progiciel de gestion intégré (EBP), Microsoft 365

Accompagnement personnalisé, consolidation des acquisitions et orientation

Modalités d'évaluation

Evaluation de l'acquisition des compétences en entreprise par les formateurs lors des visites en entreprise, en UFA et examen final...

Métiers et domaines d'activité

Débouchés professionnels :

Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste ...

Chef de rayon, adjoint de rayon, responsable adjoint de point de vente

Secteurs d'activité :

Unité commerciale physique ou à distance

Suite de parcours post diplôme

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) à l'UFA

Conditions d'admission

Niveau de troisième, CAP ou seconde générale ou professionnelle

Informations pratiques

Notre-Dame du Grandchamp – 7 rue Joël Le Theule 78180 Montigny Le Bretonneux

- 01 39 43 98 68

Contact : t.javon@nd-grandchamp.fr, *Monsieur Javon*

Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez : Monsieur Javon 01.39.43.98.68

www.nd-grandchamp.fr

