

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Niveau de diplôme

RNCP 38399

- Diplôme de niveau européen 4 délivré par le Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse
- BAC PROFESSIONNEL
- Date d'enregistrement à la certification :  
06 / 01 / 2019

Voie d'accès

■ Alternance

## Public

- À partir de 15 ans sous conditions
- Et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

## Pré-requis

- Rentrée directe en 1<sup>ère</sup> professionnelle : à l'issue d'une classe de seconde (générale, technologique, professionnelle) ou d'un CAP

## Modalités et délais d'accès

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en septembre / octobre possible jusqu'en janvier

## Objectifs

- Accueillir les clients et les orienter dans le but de vendre
- Gérer l'animation de la surface de vente et la gestion commerciale
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

## Durée

- 1 350 heures sur 24 mois
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 1 semaine en entreprise

## Tarifs de la formation

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'OPCO / l'entreprise
- Autre situation : Nous consulter

## Débouchés professionnels

- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) qualifié(e)
- Vendeur(se) spécialiste
- Conseiller(e) de vente
- Assistant(e) commercial(e)
- Téléconseiller(e)
- Assistant(e) administration des ventes,
- Chargé(e) de clientèle

## Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Support à l'Action Managériale
- BTS Professions Immobilières
- BTS Gestion de la PME
- BTS Comptabilité et Gestion
- BTS Banque
- Titre Gestionnaire d'Unité Commerciale

## Passerelles

- Possibilité d'admission parallèle : se rapprocher du service Inscription

## Contact

Nathalie TOUZALIN  
contact@campus120.cci.fr  
05 49 37 44 86

## Lieu de la formation

CCI de la Vienne - Campus 120  
120 rue du Porteau  
86000 Poitiers

## Inscription

Flashez le code ou saisissez l'adresse <https://urlz.fr/nA9X>





Taux de réussite  
en 2024

**93 %**



Taux de  
satisfaction en 2024

**82 %**



Nombre  
d'apprentis 2023/2024

**16**

D'autres indicateurs sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

## Programme & Contenu

### Enseignement général

- Français
- Histoire-Géographie-Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Economie-Droit
- Education Physique et Sportive
- Langue Vivante Etrangère 1 - Anglais
- Langue Vivante Etrangère 2 - Espagnol
- Arts Appliqués et Cultures Artistiques
- Prévention Santé Environnement
- Projet (anciennement Chef-d'oeuvre)

### Enseignement professionnel

#### Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre physique et virtuel (omnicanal)
- Assurer l'exécution de la vente

#### Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service

- Mettre en œuvre et assurer le suivi du ou des services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client par la mesure, l'analyse et l'amélioration de la satisfaction

#### Fidéliser la clientèle et développer la relation client

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

#### Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente : passer les commandes auprès des fournisseurs
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle : participer, communiquer et évaluer des actions commerciales

## Méthodes et moyens mobilisés

- Cours et cas pratiques
- Plateaux techniques de mises en situations professionnelles avec deux magasins écoles : une supérette et une boutique
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Accompagnement personnalisé

## Modalités d'évaluations

- Deux évaluations par semestre, par matière, adaptées au type d'épreuve préparée (oral, écrit, étude de cas, mise en pratique).
- Entraînement à l'examen
- Examen blanc
- Examen terminal en mode ponctuel
- Visites pédagogiques en entreprise



Cofinancé par  
l'Union Européenne



## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : [referent-handicap@campus120.cci.fr](mailto:referent-handicap@campus120.cci.fr)

- Une expérience de +45 ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

**CCI de la Vienne - CAMPUS 120**

120 rue du Porteau - 86000 POITIERS

Tél : 05 49 37 44 50

CCI Vienne - Service communication  
SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel  
Mise à jour: 16 janvier 2025



[www.campus120.fr](http://www.campus120.fr)

