

## FICHE FORMATION - BAC PRO

### BAC PRO Métiers du commerce et de la vente - option A : animation et gestion de l'espace commercial

#### **Apprentissage – formation en alternance**

#### **Public concerné, prérequis, conditions d'accès**

- Vous sortez d'une 2<sup>de</sup> professionnelle ou avez obtenu un CAP (ou un diplôme de niveau 3)
- Vous avez entre 15 ans et 29 ans\*
- Vous souhaitez
  - Apprendre un métier
  - Obtenir un diplôme professionnel reconnu
  - Alternier entre l'établissement de formation et l'entreprise
  - Sécuriser votre parcours de formation
  - Acquérir une première expérience en entreprise et vous insérer plus rapidement dans la vie professionnelle

Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation)

\*Sans limite d'âge pour le statut RQTH (reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé), créateur ou repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau.

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage.

**Durée de la formation :** sauf conditions particulières : le contrat est conclu pour 2 ans (20 semaines de formation (700 heures) /an au sein du lycée pendant la période scolaire).

#### **Résumé de la formation :**

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial prépare à des métiers liés à la vente en magasin ou dans un espace commercial.

L'apprenant apprend à gérer les rayons, organiser les espaces de vente et conseiller les clients.

La formation alterne enseignements théoriques, pratiques professionnels et stages en entreprise.

Elle s'adresse à ceux souhaitant intégrer rapidement le secteur du commerce après une classe de 3<sup>e</sup>.

#### **Métiers visés : (4 métiers maximum) (source France compétences, types d'emplois accessibles)**

Employé(e) de rayon / vendeur(euse) en magasin

Chef de rayon adjoint(e) en grande surface

Responsable de point de vente junior

Assistant(e) merchandising

### **Résumé du métier (source France Compétences secteur d'activités):**

Les titulaires de ce bac pro travaillent principalement dans les magasins, grandes surfaces ou centres commerciaux.

Ils assurent l'aménagement des espaces de vente, la gestion des stocks et la relation client.

Ils participent souvent à la promotion des produits et au suivi des ventes.

Ce diplôme permet d'accéder à des postes opérationnels dans le commerce de détail ou en grande distribution.

### **Objectifs (source FC objectifs et contextes de la certification) :**

Former des professionnels capables d'animer et de gérer un espace commercial.

Apprendre à organiser et aménager un point de vente selon les normes commerciales.

Acquérir les bases de la gestion des stocks et des approvisionnements.

Développer les compétences en service à la clientèle et en communication commerciale.

Maîtriser les outils numériques et logiciels de gestion de vente.

Apprendre à mettre en place des actions commerciales simples.

Préparer à travailler en autonomie dans différents environnements commerciaux.

Acquérir les bases de la gestion administrative et comptable en lien avec la vente.

Renforcer les compétences en travail en équipe et organisation.

Permettre une insertion professionnelle rapide ou une poursuite d'études en BTS.

### **Contenus (source FC compétences attestées) :**

Enseignements généraux (français, histoire-géo, maths, sciences, EPS, langues vivantes) :

En 1re professionnelle : environ 750 heures/an

En Terminale professionnelle : environ 680 heures/an

► Enseignements professionnels :

Métiers du commerce et de la vente (gestion, merchandising, accueil client) :

1<sup>re</sup> pro : environ 950 heures/an

Terminale pro : environ 900 heures/an

**Accompagnement personnalisé et préparation à l'insertion professionnelle :**

- Environ 100 heures/an

**Prérequis pour intégrer la formation**

Être issu(e) de classe de 3<sup>e</sup> ou avoir suivi une classe de seconde générale ou professionnelle.

Avoir un intérêt pour le commerce, la vente et la relation client.

Être motivé(e) pour une formation axée sur la pratique professionnelle.

Présenter une candidature acceptée par une commission de recrutement (dossier scolaire + entretien possible).

**Coût :**

Éligible à une prise en charge par l'opérateur de compétences de l'entreprise formatrice, la formation est **gratuite** pour l'apprenti,

Pour les employeurs du secteur public contactez l'établissement de formation.

**Poursuite d'étude :**

Possibilité d'intégrer un BTS via Parcoursup, un Certificat de Spécialisation..

**Modalités et délai d'accès à la formation :**

Le contrat d'apprentissage porte mention de la date du début de l'exécution du contrat d'apprentissage. La date de début de la formation pratique chez l'employeur et de la période de formation ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail).

**Validations(s) :** Diplôme du ministère de l'Education nationale de Niveau 4 (Bac Pro) + d'informations sur cette certification en cliquant sur le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au référentiel d'examen.

Code(s):

NSF **312** – ROME **D1403 - D1408**

FORMACODE 34566 - 34584 – RNCP38399

Enseignants certifiés Education Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation, intervenants professionnels.

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

**Renseignements et inscriptions :**

IFPRA - Pôle valorisation de l'offre de formation 2, rue du docteur Fleury | 76130 Mont Saint Aignan ifpra-valo@ac-normandie.fr <https://ifpra-normandie.fr> (Nos formations > Apprentissage)

<https://cfa-aca-normandie.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

Dénomination : IFPRA - Institut de Formation Professionnelle en Région Académique / IFPRA - Numéro de déclaration d'activité : 23 76 P0090 76 | N° SIRET : 18760909400029 | CODE NAF : 8559A