

## OBJECTIFS DE LA FORMATION & BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

Le titulaire du bac pro 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.

RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre  
 RNCP38399BC02 - Suivre les ventes  
 RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client  
 RNCP38399BC04 - Animer et gérer l'espace commercial (Option A)  
 RNCP38399BC05 - Prospector et valoriser l'offre commerciale (Option B)  
 RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement  
 RNCP38399BC07 - Economie - Droit  
 RNCP38399BC08 - Mathématiques  
 RNCP38399BC09 - Langue vivante A  
 RNCP38399BC10 - Langue vivante B  
 RNCP38399BC11 - Français  
 RNCP38399BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique  
 RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques

**(32208) Option A : « Animation et gestion de l'espace commercial » :**  
 Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production, de transformation ou de distribu-

**(32259) Option B : « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » :**  
 Son activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, en démarchage à domicile, soit une relation client à

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en correspondance totale :

Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance
RNCP32208 - Métiers du commerce et de la vente Option A Animation et gestion de l'espace commercial
RNCP32259 - Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

### DÉTAILS DE LA FORMATION

- Présence d'un(e) référent(e) handicap et d'un(e) assistant(e) de formation sur site
- Calendrier de formation sur demande
- Intégration à tout moment dans l'année sur étude du dossier
- Individualisation du parcours de formation

### MOYENS TECHNIQUES

- SELF
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et/ou tenue professionnelle fournis

### TARIFS

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge à 100% par l'OPCO de l'entreprise (Autre statut nous consulter)

### DURÉE DE LA FORMATION

En centre de formation le nombre d'heures total sur 2 ans est de 980H

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : réponse sous 5 jours maximum  
 Modalités : Ci-dessous le QR code ou le lien

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

En présentiel et/ou distanciel

Alternance entre théorie et pratique

Évaluations en CCF et/ou ponctuelles

- E1 : Épreuve scientifique et technique
- E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles
- E3 : Pratique professionnelle
- E4 : Épreuves de langue vivante
- E5 : Épreuve de français, histoire, géographie, enseignement moral et civique
- E6 : Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques
- E7 : Épreuve d'éducation physique et sportive

### POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management commercial opérationnel ;
- BTS Tourisme ;
- BTS NDRC ;
- ...

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Assistant ou conseiller de vente ;
- Employé de commerce ;
- Commercial ;
- Commerçant ;
- Vendeur ou télévendeur spécialisé ;
- ...

### PRÉ-REQUIS

Bac en 3 ans : Avoir 15 ans, avoir fini sa 3ème.  
 Bac en 2 ans : Avoir fini sa seconde ou son CAP.

**CFA Trajectoire - UFA du lycée Jean Perrin Saint-Cyr-l'École**

**Contacts pour une formation :**

01 88 62 00 30  
 contacts@cfatrajectoire.fr  
 www.cfatrajectoire.fr



### BESOIN D'UN PARCOURS ADAPTÉ ?

Veuillez contacter notre référente Handicap :  
 nadege.anseume@cfatrajectoire.fr  
 Tél : 01 88 62 00 30  
 Pour + d'information scannez le Code QR



### POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET

OU  
 www.cfatrajectoire.fr



**TAUX DE RÉUSSITE / 2021 : ND% / 2022 : ND% / 2023 : ND%** pour 00 candidats **NOUVELLE FORMATION**

Pour nos formations niveau 4 : (BAC PRO concernées) :

Taux d'interruption en cours de formation : 9.7% / taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 10.9%

Taux d'insertion professionnelle BAC PRO après 1 an sortants 2021 : 72% (source DARES 2023)

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>