



BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

(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-

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 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)

RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement

RNCP38399BC07 - Economie - Droit

(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

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

RNCP38399BC14 - Education physique et sportive

Certification 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

PRÉ-REQUIS

Bac en 3 ans : Avoir 15 ans, avoir fini sa 3ème.

Bac en 2 ans : Avoir fini sa seconde ou son CAP.

OBJECTIFS 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.

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 ;
- ...

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

En présentiel et/ou distanciel

Alternance entre théorie et pratique

Formation en situation de travail (AFEST)

Évaluations en CCF et/ou ponctuelles

E1 : Épreuve scientifique et technique

E2 : Étude de situations professionnelles

E3 : Épreuve prenant en compte la formation en milieu professionnel

E4 : Épreuve de langue vivante

E5 : Épreuve de français, histoire - géographie et éducation civique

E6 : Arts appliqués et cultures artistiques

E7 : Épreuve d'éducation physique et sportive

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

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>

Juin 2024



CFA Trajectoire - Proxima

Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30

contacts@cfatrajectoire.fr

www.cfatrajectoire.fr