

BAC PRO - MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

 Durée : 3 ans  Niveau : 4  Type de formation : Alternance  RNCP : 38399 publiée le 19/12/23

Certificateur : ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Chaque unité correspond totalement ou partiellement à un bloc de compétences et à une épreuve. Sur demande, et automatiquement pour la formation professionnelle continue, les candidats reçoivent, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants

(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 distribution.

(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 distance.

RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre

RNCP38399BC02 - Suivre les ventes

RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client

RNCP38399BC04 - Animer et gérer l'espace commercial

RNCP38399BC05 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale

RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement

RNCP38399BC07 - Economie - Droit

RNCP38399BC08 - Mathématiques

RNCP38399BC09 - Langue vivante A

RNCP38399BC10 - Langue vivante B

RNCP38399BC11 - Français

RNCP38399BC12 - Histoire, Géographie, Enseignement moral et civique

RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques

RNCP38399BC14 - Education physique et sportive

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

OBJECTIF DE LA FORMATION

La fonction accueil, qu'elle soit physique et/ou à distance (téléphonique, numérique) est présente dans tous les types d'organisations. Le personnel chargé de l'accueil est en position d'interface directement avec les publics accueillis, mais aussi entre les services de l'organisation, ceux d'autres organisations partenaires et/ou prestataires. La relation qu'il entretient avec les services et les personnes accueillies participe aux finalités de l'organisation, quelles qu'elles soient.

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 : 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

PRÉ-REQUIS

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

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

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

- Espace de restauration
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et/ou tenue professionnelle fournis
- Espace de détente
- Plateau technique commerce & soin santé

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 1850H

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : réponse sous 5 jours maximum

Modalités d'inscription : scannez le QR code ou accédez grâce au lien

POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET



<https://cfatrajectoire.fr/inscription/>

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 ;
- ...

STATISTIQUES NATIONALES

Certificateur via france compétences : Non publiées à ce jour

Année d'obtention de la certification :

Nombre de certifiés :

Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae :

Taux d'insertion global à 6 mois : %

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : %

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : %

NOS RÉSULTATS

Taux de réussite global : 83%

Taux de satisfaction du CFA : 88%

Taux d'insertion global : 90%

Taux de participation au diplôme pour 2025 : 96%

Taux de réussite au diplômes pour 2025 : 66,65%

Taux de poursuite d'études : 10,9%

Pour nos formations de niveau 4 (BAC PRO) :

Taux d'interruption en cours de formation : 9,7%

Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 10,9%

Taux d'insertion professionnelle après 1 an sortants 2022 : 74%

Valeur ajoutée de l'établissement : +7points

(source INSERJEUNES Nov.25)

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>

DÉCOUVREZ NOS PARCOURS DE FORMATION & PASSERELLES



cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/

BESOIN D'UN PARCOURS ADAPTÉ ?

Veuillez contacter notre référente Handicap :

nadege.anseume@cfatrajectoire.fr

Tél : 01 88 62 00 30

Pour plus d'information scannez le Code QR



cfatrajectoire.fr/cfa-trajectoire-handicap-inclusion-apprentissage-78/



RÉMUNÉRATION

La formation en alternance est gratuite et rémunérée dans le cadre du contrat de travail ou de stage.

cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/

CFA Trajectoire - Proxima

Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30

contacts@cfatrajectoire.fr

www.cfatrajectoire.fr

