

BAC Professionnel

En contrat d'apprentissage et formation continue

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE en 3ans

Conditions d'Admission

- **APRÈS UNE 3^{ÈME}** : entrée en 1^{ère} année.
- **APRÈS UNE 2^{ÈME}, UN BEP OU UN CAP** : entrée en 2^{ème} année (sur dérogation selon les cas).
- **APRÈS UNE 1^{ÈRE} GÉNÉRALE OU TECHNOLOGIQUE** : entrée en 3^{ème} année sur dérogation.

SIGNATURE D'UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE :
dans tous types d'organisation réalisant du commerce et/ou de la vente (clientèle de particuliers ou de professionnels)

La Formation

- 1^{ÈRE} ANNÉE (570 H) AU CENTRE DE FORMATION**
- 2^{ÈME} ANNÉE (630 H) AU CENTRE DE FORMATION**
- 3^{ÈME} ANNÉE (675 H) AU CENTRE DE FORMATION**

Modules professionnels:

Enseignements professionnels organisés autour de situations comprenant de la vente, du commerce, de la communication, de l'économie-droit, de l'informatique. Enseignements professionnels et français / Math en co-intervention

Enseignements généraux:

Français - Mathématiques - Histoire Géographie - Anglais - Espagnol - Arts appliqués - Education physique et sportive - Accompagnement personnalisé

- **MODALITÉS D'EXAMEN:** 60% CCF / 40% Epreuves ponctuelles terminales
- **MODALITÉS FINANCIÈRES:** 1/2 Pension, Pension, adhésion à l'association financement de la formation par OPCO (Nous contacter)

La Pratique Professionnelle

● SATUT DU JEUNE

La personne en formation par Contrat d'apprentissage est salarié. Elle est donc soumise aux règles générales de l'entreprise dans laquelle elle travaille. Elle bénéficie à la fois des dispositions applicables à l'ensemble des salariés et des dispositions particulières prenant en compte les absences pour les semaines en centre de formation.

● RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

La rémunération dépend de l'âge et de l'ancienneté du jeune dans l'entreprise.

AGE	1 ^{ère} ANNÉE	2 ^{ème} ANNÉE	3 ^{ème} ANNÉE
15** à 17 ans	27 %*	39 %*	55 %*
18 à 20 ans	43 %*	51 %*	67 %*
21 à 25 ans	53 %*	61 %*	78 %*
26 ans et +	100 %*	100 %*	100 %*

Les Débouchés

- **Travailler en tant que salarié qualifié** dans des entreprises de commerce (vendeur spécialisé, adjoint au chef de rayon, conseiller de vente).
- **Poursuite d'études** en formation supérieure BTS (NDRC, NCO...)

Diplôme préparé

- **LE BAC PROFESSIONNEL** (Diplôme niveau IV) Diplôme d'état de l'enseignement professionnel délivré par le Ministère de l'Education Nationale.

Les Objectifs de la formation

- **VALIDER** le diplôme d'état du Bac Pro «METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE» de niveau IV.
- **ACQUÉRIR** les compétences nécessaires pour intervenir dans tout type de commerce : commerce traditionnel ou grande distribution, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente traditionnelle.

* en pourcentage du SMIC

** sortie de 3^{ème}

