

# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE , DE PROFESSIONALISATION

Code diplôme : 40031213 RNCP : 32208

## Descriptif :

Le-la titulaire du baccalauréat professionnel Commerce est un-e employé-e commercial-e qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

## Activités visées :

- Animation commerciale : mise en place de l'offre produit, mise en scène de l'offre (promotion, animation) ;
- Gestion des produits et gestion commerciale : approvisionnement/réassort, implantation des produits dans l'espace de vente, gestion du linéaire, gestion de l'espace de vente, gestion et prévention des risques ;
- Vente : de la préparation à la réalisation de la vente
- Suivi de la vente et participation à la fidélisation

**Pour s'inscrire :** Entretien de motivation, signature d'un contrat d'apprentissage dans les 3 mois qui suivent le début de la formation, ou de professionnalisation.

## Conditions d'admission :

### En apprentissage :

Atteindre la fin du cycle 4 (sortie du niveau 3eme) ou avoir entre 16 et 29 ans.

### En contrat de professionnalisation :

Avoir entre 16 et 29 ans.

### Statut :

Salarié-e d'une entreprise  
Rémunération : cf verso

**Durée de la formation :** 3 ans -1960 h

**Alternance CFA/entreprise**

**1ere année : 595 h**

**2eme année : 665 h**

**3eme année : 700 h**

Durant ces 3 années, la personne en formation est salariée de l'entreprise. La formation fait l'objet d'un contrat entre la personne en formation et son employeur.

Possibilité d'adapter la durée après un positionnement (1 an ou 2 ans).

## Modalités d'accès : cf site internet

Formation accessible aux personnes en situation de handicap avec une possibilité d'aménagement du parcours

## Le contenu de la formation :

Répartition horaire : cf verso  
Alternance d'enseignement général et professionnel  
Création d'un chef d'œuvre

## Méthodes et outils pédagogiques :

Pédagogie de l'alternance basée sur le vécu  
Interventions de professionnels du secteur  
Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise

## Modalités d'évaluation :

Des évaluations régulières /entraînements pour évaluer la progression d'acquisition des compétences  
Enquêtes de satisfaction 2 fois par an

**Modalités d'examen : 60% CCF ET 40% épreuves terminales**

**Le diplôme préparé : Le BAC**

Diplôme de niveau 4 Diplôme d'état de l'enseignement professionnel délivré par le Ministère de l'Education

## Les objectifs de la formation :

**Acquérir** les compétences nécessaires pour assurer les fonctions de vendeur-se, adjoint-e

**Valider** le diplôme.

## Les débouchés :

**Poursuite de formation**

BTS , DUT....

**Vie active :**

Travailler en tant que salarié-e qualifié-e dans des entreprises du commerce.

## Modalités financières :

Adhésion à l'association, possibilité de pension ou demi-pension (nous contacter).

Financement par OPCO (nous contacter).

### Tableaux de rémunération en fonction du contrat :

Rémunération en Contrat apprentissage	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et +
1ere année	27%	43%	53%	100%
2eme année	39%	51%	61%	
3eme année	55%	67%	78%	

Rémunération en contrat de professionnalisation	Moins de 21 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et +
Niveau inférieur au BAC PRO	55%	70%	100% ou 85% rémunération conventionnelle
Niveau égal ou supérieur au BAC PRO	65%	80%	

### Contenu de la formation

Répartition horaire :

Disciplines	Nombre d'heures total		
	1 <sup>er</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
Français. Histoire Géographie. Education Civique	85	100	105
Mathématiques	43	47.5	50
Langues vivantes 1 et 2	110	114	120
Education artistique et arts appliqués	21	28.50	30
EPS	51	61	66
Gestion de l'alternance et accompagnement individualisé (activités interdisciplinaires - co intervention - intégrant notamment de la technologie, du français, des maths - sciences)	60	67	70
Enseignements professionnels organisés autour de situations de vente, connaissance du commerce, de la communication, de l'économie-droit, de l'informatique	204	206	214
Prévention santé environnement	21	23	25
Réalisation d'un chef d'oeuvre	x	18	20
<b>Total</b>	<b>595</b>	<b>665</b>	<b>700</b>

2021-2022