

MÉTIERS DU COMMERCE, DE LA VENTE

BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET
DE LA VENTE

OPTION B

EN APPRENTISSAGE



2 ANS



SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du Lycée Thomas Jean Main - 79011 NIORT

Tel : 05 49 77 10 77

Contact : violaine.marchand@ac-poitiers.fr

Animatrice pédagogique

LE MÉTIER

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multiscarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

COMPÉTENCES VISÉES

- Acquisition des techniques de prospection et de démarchage clientèle.
- Valorisation et démonstration de produits.
- Négociation de la vente et prise de commande.
- Fidélisation de la clientèle.

INSERTION PROFESSIONNELLE

- Chargé(e) de clientèle.
- Attaché(e) commercial(e).
- Conseiller(ère) relation client à distance.

CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir validé une Seconde, Première ou Terminale, ou être titulaire d'une certification de niveau 3 (CAP, Titre Professionnel).
- Être âgé de moins de 30 ans ou sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap (autres dérogations possibles).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage, pour lequel vous pouvez être accompagné.

CALENDRIER DE LA FORMATION

- Rythme de l'apprentissage par an : périodes de 1 à 3 semaines par mois en centre de formation de septembre à juillet, le reste en entreprise.
- Volume d'heures d'enseignement général, technologique et professionnel : 1400h.
- Sécurisation du parcours avec la possibilité de passerelle avec la voie scolaire.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Brevet de Technicien Supérieur.
- Formation complémentaire.

DÉLAIS D'ACCÈS

Selon la réglementation en vigueur : en fonction du parcours du candidat et du début de la session de formation.

MÉTHODES MOBILISÉES

L'apprentissage repose sur le principe de la formation partagée : alternance entre enseignements théoriques et professionnels en centre de formation des apprentis (CFA) et formation au métier chez l'employeur avec lequel l'apprenti a signé son contrat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont conformes au référentiel du diplôme et laissées à l'appréciation des équipes pédagogiques de l'UFA (CCF, ponctuel, ...).

TARIFS

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO / l'entreprise. Pas de reste à charge pour l'apprenti.

Pour plus d'information, nous contacter

ACCESSIBILITÉ

Tous les établissements membres du CFA académique sont habilités à recevoir du public en situation de handicap.

Nous consulter pour une étude personnalisée par notre référente handicap.

INDICATEURS MOYENS DE LA FORMATION 2020-2021

- | | |
|-------------------------------|---|
| • Réussite aux examens : | NC |
| • Taux d'insertion : | NC |
| • Taux de poursuite d'étude : | NC |
| • Taux de rupture : | se référer aux indicateurs présents sur notre site web www.cfa-acad-poitiers.fr |

