

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## ACCÈS FORMATION ET TARIFS :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation Continue\*

Financements par l'OPCO d'entreprise.

\*Contactez-nous pour un devis.

## DÉLAI ET MODALITÉ D'ACCÈS :

**Date de rentrée :** Septembre

**Durée :** 2 ans

**Pré requis :**

**Date d'inscription maximum :** Décembre

- 16 ans ou 15 ans en sortie de 3ème
- Certains établissements proposent le diplôme en 2 ans après un CAP

## PROGRAMME DE FORMATION :

- **Volume d'heures en entreprise :** 1864 heures environ
- **Volume d'heures en formation :** 1350 heures environ

## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- 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
- Animer et gérer l'espace commercial

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Une formation alternée entre l'entreprise et le Centre de Formation
- Suivi pédagogique par l'équipe enseignante et le référent
- Des formations appliquées aux métiers avec mise en situation sur plateaux
- Visites en entreprise

## MODALITÉ D'EXAMENS :

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 4
- En présentiel
- **Selon le référentiel d'examen :** Épreuves ponctuelles finales

## DÉBOUCHÉS :

Le titulaire d'un Bac Pro métiers du commerce et de la vente peut entrer dans la vie active en tant qu'employé commercial, intervenant dans tout type d'unité commerciale. Grâce à cette formation polyvalente, il peut travailler sur différents postes de travail.

Le Bac Pro Commerce permet d'être vendeur, télévendeur ou commerçant en alimentation.

Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.



## Métiers du Commerce

	ARDENNES	AUBE	MARNE	HAUTE-MARNE	ACCÈS FORMATION
	VENTE - COMMERCE - GESTION				
CAP Equipier Polyvalent du Commerce	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
BTS Management Commercial Opérationnel			✓	✓**	APP, CP, FC
Titre Pro Assistant Manager d'Unité Marchande		✓			APP, CP, FC

\* Formations pouvant se dérouler sur un site différent en fonction des effectifs

\*\* Marne : Châlons-en-Champagne et Reims / Haute-Marne : Chaumont et Saint-Dizier

APP : Contrat d'apprentissage / CP : Contrat de professionnalisation / FC : Formation continue

**TAUX DE RÉUSSITE AUX EXAMENS SESSION 2023 : 88,57 %**

**TAUX D'INSERTION ET DE POURSUITE D'ÉTUDES : 88,90 %**



### ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

## NOS CENTRES :

### ARDENNES

129 avenue Charles de Gaulle  
08008 Charleville Mézières Cedex  
03 24 33 02 24  
contact@almea-formations-08.fr

### AUBE

9 rue Robert Keller  
10151 Pont Sainte Marie Cedex  
03 25 81 08 01  
contact@almea-formations-10.fr

### MARNE

32 rue Benjamin Franklin  
51016 Châlons-en-Champagne Cedex  
03 26 69 25 85  
contact@almea-formations-51.fr

### HAUTE-MARNE

1 rue Albert Camus  
52904 Chaumont Cedex 9  
03 25 35 09 09  
contact@almea-formations-52.fr

[www.almea-formations.fr](http://www.almea-formations.fr)

Code RCNP : 38399

Organisme certificateur : Education Nationale

