



BACCALURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

=> Préparer aux épreuves du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente.

Le titulaire du baccalauréat professionnel s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes, participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Selon les situations, il pourra aussi prospecter des clients potentiels ou participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale dans le but de participer à la construction d'une relation client durable tant en face-à-face qu'à distance.

Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Domaine professionnel

- > Conseil et vente / Suivi des ventes
- > Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- > Animation et gestion de l'espace commercial (opt A)

Domaine général

- > Français, Histoire-Géographie, Enseignement moral et civique
- > Mathématiques
- > Économie / Droit
- > Langues vivantes (Anglais -Espagnol/Allemand)
- > Prévention – Santé – Environnement
- > Cultures artistiques – arts appliqués
- > Éducation physique et sportive

Méthodes et moyens pédagogiques

Cours en présentiel. Mise en situation professionnelle sur plateaux techniques équipés, apport théorique avec les supports pédagogiques adéquats, retour d'expérience d'entreprise dans le cadre de la pédagogie de l'alternance, visites en entreprise.

Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation et examen ponctuel



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Employé(e) de commerce,
 - Conseiller de vente,
 - Vendeur, vendeuse
 - Téléconseiller
 - Chargé de clientèle
 - Adjoint(e) du responsable de l'unité commerciale



POURSUITE DE FORMATION

Proposés par IFI03 :

- > BTS Management Commercial Opérationnel
- > BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Possibilité de validation de bloc de compétences, équivalence de diplôme, passerelles → **nous contacter**





Baccalauréat Professionnel MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE opt. A

Code RNCP : 38399 - Date d'enregistrement : 06/01/2019
Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse



Modalités de formation

FORMATION EN ALTERNANCE

Signature d'un Contrat d'Apprentissage ou de Professionnalisation

- > L'apprenti(e) doit avoir moins de 30 ans (sauf personne RQTH).
- > Il faut avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- > Durée et rythme de la formation :
2 ans avec alternance 15 jours CFA et 15 jours entreprise (soit 1350 h)
- > L'accès à la formation se fait tout au long de l'année.
- > Formation gratuite pour l'apprenant.

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

- > Statut Stagiaires de la Formation Professionnelle pour salariés ou demandeurs d'emploi.
- > Tarifs, durée et modalités : nous contacter.

Modalités de recrutement

Pré-inscription sur le site www.ifi03.fr (Réception login par mail). Inscription définitive à la réception par IFI03 du contrat d'apprentissage signé.

Prérequis

Être titulaire d'un CAP de la filière ou avoir effectué une 2^{de} permettant l'accès à la formation

Plus-values de l'établissement

- > Réseau de transports quotidiens gratuits (financement Région) desservant le département
- > Possibilité de restauration sur place
- > Mobilité Européenne et Internationale
- > Expérience de plus de 45 ans dans la formation par alternance
- > Équipements pédagogiques et plateaux techniques récents



CONTACT

INSTITUT DE FORMATION INTERPROFESSIONNEL DE L'ALLIER - IFI 03

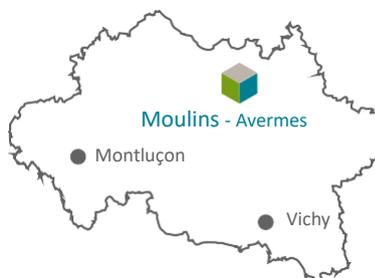
Association loi de 1901

11, route de Paris - 03000 AVERMES

Tél : 04 70 35 13 50

secretariat@ifi03.com

www.ifi03.fr



Accessible aux personnes en situation de handicap

Contactez notre référente Handicap :
Magali GRANDJEAN - 04.70.35.13.50
m.grandjean@ifi03.com

Les informations sur cette fiche sont données à titre indicatif.

Date de mise à jour : 18/03/2025



Retrouvez toutes ces informations sur www.ifi03.fr

