

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

Code ROME D 1502

► **Filière** : Négociation et vente

► **Code(s) ROME / Format CODE** : D1502 / 34566 :

Descriptif : Le titulaire du baccalauréat professionnel « commerce » est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il intervient dans les fonctions d'animation commerciale, de gestion des produits et gestion commerciale, de vente. Il agit sous l'autorité et l'encadrement du responsable de point de vente, de secteur, de rayon, du gérant ou du commerçant. Il est autonome dans la relation au client en entretien de vente

► **Les emplois / débouchés** : Vendeurs en magasin (par secteurs) - Responsables d'un point de vente – Manager - Grande distribution : Marchandiseur - Marketing, Télétravail, Vendeur en Magasin, Vendeur Conseil, Vendeur Spécialisé, Employé Commercial, Merchandiser, Employé de Rayon, Etalagiste, achalandeur, Second de rayon, inventariste, Employé Libre Service, Hôtesse de Caisse, Hôtesse d'Accueil

Poursuites de formation : BTS Management des Unités Commerciales (MUC) ou TP MUM (Manager Unité Marchande)- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client - BTS NDRC.

BTS Professions immobilières ou TP Commercial

DESCRIPTION

<p>Durée</p>	<ul style="list-style-type: none"> ► Durée totale : 1800 heures (1 an) ► Durée Théorique : 1170 heures (~8 mois) ► Période en entreprises : 630 heures (18 semaines). 	<p>Public visé</p>	<ul style="list-style-type: none"> ► Public jeune / Adulte /DE/ TH - Maîtrise de l'expression écrite et orale en français - utilisation des 4 opérations dans un raisonnement
<p>Pré-requis</p>	<ul style="list-style-type: none"> ► Niveau première ou CAP/BEP ou titre pro de niveau V dans les métiers de vente ou de services à la clientèle et au moins un an d'expérience professionnelle. ► Accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur commercial ou la vente sans diplôme particulier ► Pratique de l'Anglais au niveau A2 et d'une 2^{ème} langue ► Connaissances requises en bureautique (internet, messagerie, pack office) ► Expression verbale fluide - Tempérament commercial ► Savoir travailler rapidement, rigoureux et organisé, résistance physique et nerveuse -Aisance relationnelle 	<p>Modalités d'inscription</p>	<ul style="list-style-type: none"> ► Fiche de prescription - projet travaillé en amont - Valider les positionnements d'entrée en formation en Français, Calculs et raisonnement logique et activités professionnelles - Entretien permettant de vérifier la validation des acquis partiels attestés ou non par une procédure formelle de VAE
<p>Objectifs</p>	<p>Qualification professionnelle Obtention d'un Baccalauréat de l'éducation nationale</p>	<p>Modalités Particulières</p>	<ul style="list-style-type: none"> ► Nécessité d'un aménagement de son parcours ou d'adaptation des modalités de formation aux besoins liés au handicap, conformément à l'article D 323-10-1 du Code du travail
		<p>Financement</p>	<ul style="list-style-type: none"> ► Ma Région Sud, FSE : Fond Social Européen ► Les stagiaires en reconversion professionnelle sont rémunérés (DOCAPOST).
		<p>Lieu</p>	<ul style="list-style-type: none"> ► CFC Alternance 31 BD de Saint Loup 13010 MARSEILLE ► Restauration sur place midi: Cuisine et salle de repos équipée (tables, chaises, micro-onde, cafetières, couverts, ..) Restauration extérieure : Snacks, boulangerie, pizzeria, .. A moins de 100m
			<ul style="list-style-type: none"> ► 12 personnes par session

<p>Aptitudes à l'emploi</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Bonne élocution et aisance verbale ▶ Bonne audition et capacité d'écoute ▶ Aisance relationnelle ▶ Rigueur et organisation ▶ Aptitude à travailler en équipe ▶ Pratique de l'outil informatique ▶ Sens du service et du client 	<p>Capacité d'accueil</p>	
<p>Organisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 35 heures hebdomadaires. ▶ Alternance des apports théoriques et mises en situations en entreprises ▶ Mise en application professionnelle des compétences en cours d'acquisition en période d'entreprise 	<p>Accessibilité</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le métier est physiquement contraignant (Port de charges, station debout, horaire décalées, travail en ambiance thermique très chaud ou très froid) ▶ Bonne capacité à gérer les périodes d'activités soutenues (« coup de feu ») ▶ Bon équilibre général
<p>CONDITIONS D'ADMISSION de l'organisme de formation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Motivation du candidat pour s'engager dans une formation ▶ Entretien permettant de vérifier la validation des acquis partiels attestés ou non par une procédure formelle de VAE ▶ Motivation du candidat pour s'engager dans une formation de longue durée (1 an) 		
<p>Contenu</p>	<p>A l'issue de la formation, le bénéficiaire doit être capable de :</p> <p>Domaines professionnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Pôle 1 - VENDRE : Préparer la vente – Réaliser la vente de produits – Contribuer à la fidélisation de la clientèle - Relation clientèle. ▶ Pôle 2 - ANIMER : Organiser l'offre « produits » - Participer aux opérations de promotion et aux actions d'animation. ▶ Pôle 3 - GÉRER : Approvisionner et réassortir – Gérer les produits dans l'espace de vente – Participer à la gestion de l'Unité Commerciale – Participer à la gestion de la prévention des risques. ▶ Pôle 4 - Economie et droit – Mathématiques <p>Domaines généraux :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Français - Histoire géographie – Langues (anglais) – Eco/Droit – PSE- Arts plastiques – Seconde langue vivante (Espagnol). <p>Entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Périodes en entreprise de 18 semaines <p>Activités transverses :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ TIC – TRE – Participation aux animations commerciales <p>Compétences transversales :</p> <ul style="list-style-type: none"> Bureautique : pack office + base de données Communication orale et écrite, élocution, débit: Techniques théâtrales – jeux de rôles... Gérer les dossiers en relation client à distance Parcours individualisé sur les écrits professionnels - accès plateforme, évaluation + Certificat « VOLTAIRE » tout au long de la formation Affirmation de soi : image de soi, corps et voix, gestion des émotions -Participer à une démarche qualité en relation client à distance Techniques de Recherche d'Emploi et JOB DATING <ul style="list-style-type: none"> ▶ Préparation des dossiers professionnels –, Dossier Fiches et Dossier Animation-Promotion ▶ Préparation et passage du Baccalauréat 		

DEROULEMENT

<p>Moyens pédagogiques et Accompagnement</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Formateur référent qualifié, issu du milieu professionnel ▶ Chargée de relations entreprises en appui pour les Périodes d'Applications en Entreprises et la Dynamique de Recherche de l'Emploi ▶ Formateurs (trices) en domaines généraux <p>Tous se réunissent régulièrement afin de permettre au bénéficiaire de se préparer au mieux à l'examen et faciliter son insertion professionnelle</p> <p>Des réunions de synthèse sont organisées avec chaque bénéficiaire tout au long du parcours de formation pour suivre la progression selon les objectifs fixés, définir les étapes à venir, les moyens à mettre en œuvre, les aides à mettre en place et faire le point sur le projet professionnel</p>
<p>Modalités d'évaluation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Contrôle continu des acquis ▶ Dossiers Professionnels validant la pratique professionnelle
<p>Conditions de validation</p>	<p>L'obtention du Baccalauréat de l'éducation nationale est conditionnée par la présentation à l'examen final.</p> <p>L'examen du Bac comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ E1 EPREUVES SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES : <ul style="list-style-type: none"> E11 Action de promotion-animation en unité commerciale E12 Economie-droit E13 Mathématiques ▶ E2 Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale <ul style="list-style-type: none"> Etude de cas ▶ E3 EPREUVES PRATIQUES <ul style="list-style-type: none"> E31 Vente en unité commerciale E32 PSE ▶ E4 EPREUVE DE LANGUES VIVANTES <ul style="list-style-type: none"> E41 LV1 Anglais E42 LV2 Espagnol ▶ E5 Epreuve de français, histoire-géographie, E.C: <ul style="list-style-type: none"> E51 Français E52 HG et EMC ▶ E6 Epreuve d'arts appliqués et cultures artistiques


APRÈS LA FORMATION

<p>Taux de réussite : 2018 : 90% 2019 : 100% 2020 : 95%</p>		<p>Taux d'insertion professionnelle à 12 mois : 2018 : 60 % 2019 : 50% 2020 : 65% (à la sortie)</p>	
<p>Poursuite des études</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Poursuites de formation : BTS Management des Unités Commerciales (MUC) ou TP MUM (Manager Unité Marchande)- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client - BTS NDRC. BTS Professions immobilières ou TP Commercial 	<p>Emplois potentiels</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les emplois / débouchés : Vendeurs en magasin (par secteurs) - Responsables d'un point de vente – Manager - Grande distribution : Marchandiseur - Marketing, Télétravail, Vendeur en Magasin, Vendeur Conseil, Vendeur Spécialisé, Employé Commercial, Merchandiser, Employé de Rayon, Etalagiste, achalandeur, Second de rayon, inventariste, Employé Libre Service,

			▶ Hôtesse de Caisse, Hôtesse d'Accueil
Insertion professionnelle	Intervention de la Chargée de Relations en Entreprise à l'insertion professionnelle auprès des entreprises pour favoriser l'accès à l'emploi	Secteurs d'activité	Commerce

CONTACTS

▶ Directrice Adjointe	▶ Coordinatrice Pédagogique / Chargée d'entreprise
Françoise MISI fmisi@formationmetier.fr 06.10.09.27.70	Alexandra BONNIN abonnin@formationmetier.fr 06.63.81.61.17

	Rédaction	Validation/Signature	Consultation / Diffusion
	<i>Françoise MISI</i> Directrice-Adjointe FM	<i>Jean-François BESSIERES</i> Directeur Général JFB	www.formationmetier.fr/qualite-etablissement