

# BAC PROFESSIONNEL

## Métiers du Commerce et de la Vente

### Option A – Animation et gestion du point de vente



Contact : M. Philippe CHENOT – [philippe.chenot@mfr.asso.fr](mailto:philippe.chenot@mfr.asso.fr)

25/03/2021



## Présentation générale

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à : 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, participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

La formation se déroule :

- ➔ En **3 ans** pour les jeunes sortant de **3<sup>ème</sup>**
- ➔ En **2 ans** après une **Seconde** ou **Première**

Cette formation est de **niveau 4**

## Objectifs

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Il s'agit d'apprendre un métier en associant théorie et pratique. Les emplois relevant du champ professionnel sont les suivants :

- ➔ Vendeur-conseil,
- ➔ Conseiller de vente,
- ➔ Conseiller commercial,
- ➔ Assistant commercial,
- ➔ Téléconseiller,
- ➔ Assistant administration des ventes,
- ➔ Employé commercial,
- ➔ Vendeur qualifié,
- ➔ Vendeur spécialiste.

## Statut et rémunération

- ➔ Apprenti avec un contrat d'apprentissage de 3 ans (ou 2 ans)
- ➔ Tarifs : nous consulter
- ➔ Les apprentis sont rémunérés en fonction de leur âge :

	Seconde	Première	Terminale
	€ du SMIC au 01/01/2021		
- de 18 ans	419,74 €	606,29 €	855,02 €
Entre 18 et 20 ans	668,47 €	792,84 €	1 041,57 €
Entre 21 et 26 ans	823,93 €	948,29 €	1 212,57 €



## Organisation de la formation

Elle s'articule autour de blocs de compétences :

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bloc n°1 : Conseiller et vendre</li> <li>➔ Bloc n°2 : Suivre les ventes</li> <li>➔ Bloc n°3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client</li> <li>➔ Bloc n°4A : Animer et gérer l'espace commercial</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bloc d'Economie-droit</li> <li>➔ Bloc de Mathématiques</li> <li>➔ Bloc de Prévention Santé Environnement</li> <li>➔ Bloc d'Anglais</li> <li>➔ Bloc d'Espagnol</li> <li>➔ Bloc de Français</li> <li>➔ Bloc d'Histoire-Géographie et enseignement moral et civique</li> <li>➔ Bloc d'Arts appliqués et cultures artistiques</li> <li>➔ Bloc d'Education physique et sportive</li> </ul> |
|--|--|



## Durée, dates et conditions d'admission

	Seconde	Première	Terminale
Nombre de semaines de formation au CFA	15	18	19
Temps de formation au CFA	500 heures	675 heures	675 heures



## Public concerné, pré-requis, nombre

### ➔ Public concerné :

- Les jeunes sortant de 3ème (pour un cycle de formation de 3 ans),
- Pour les jeunes titulaires d'un CAP, la formation peut être réalisée en 2 ans,
- Adultes de moins de 30 ans

➔ Formation accessible à toute personne en situation d'handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap, veuillez nous contacter

### ➔ Pré-requis :

- Être mobile : accepter un poste dans un magasin en dehors de son secteur géographique pour signer un contrat d'apprentissage
- **Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise**
- Être motivé par les métiers du commerce. Un entretien de positionnement est obligatoire avant l'entrée en formation
- Bulletins de notes

### ➔ Nombre :

- Minimum 5, maximum 15

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » exerce les activités relevant des domaines suivants :

- ➔ Conseil et vente,
- ➔ Suivi des ventes,
- ➔ Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

## Modalités et délais d'accès

- ➔ **1 à 2 semaines au CFA (début de cycle de formation Août / début Septembre)**
- ➔ **1 à 4 semaines en entreprise**
- ➔ **Entrée permanente possible en cours de formation**

## Contenu et méthodes

- ➔ **Périodes en milieu professionnel (entreprise) et au CFA de 35h / semaine**
- ➔ **Capacité d'accueil :** Les deux salles de cours dans lesquelles les apprentis sont en cours permettent de recevoir 20 personnes chacune
- ➔ **Nombre de salles :** la MFR-CFA dispose de deux salles de cours équipées de vidéo projecteurs + enceintes. D'autre part la MFR-CFA dispose de deux classes mobiles pour les recherches documentaires (20 postes X 2).
- ➔ **Moyens pédagogiques :**
  - Pour le bloc de compétences « Conseiller et vendre », les apprentis doivent être capable d'assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente
  - Pour le bloc de compétences « Suivre les ventes », ils doivent assurer le suivi de la commande du produit ou service, traiter les retours et les réclamations du client, s'assurer de la satisfaction du client

- Pour le bloc de compétences « Fidéliser la clientèle et développer la relation client », les apprentis sont amenés à traiter et exploiter l'information ou le contact client, contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client, évaluer les actions de fidélisation de la clientèle
- Pour le bloc de compétences « Animer et gérer l'espace commercial », les apprentis assurent les opérations préalables à la vente, rendent l'espace de vente attractif et développent la clientèle

➔ Des visites professionnelles d'entreprises (commerces de détails, GMS, plateforme d'achat...) sont programmées et réparties sur l'ensemble de la formation.



## Responsable de l'action

➔ Monsieur Philippe CHENOT

MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES SUR LOIRE

Téléphone : 02.41.77.75.00 - E-mail : [philippe.chenot@mfr.asso.fr](mailto:philippe.chenot@mfr.asso.fr)



## Formateurs

➔ **Formateurs professionnels :**

- Philippe CHENOT
  - *Matières enseignées : Suivre les ventes, Animer et gérer l'espace commercial*
  - *Expérience professionnelle : formateur vente, gestion, communication et management depuis 1997*
- Jean-Pierre DENECHAU
  - *Matières enseignées : Fidéliser la clientèle et développer la relation client, Prévention Santé Environnement*
  - *Expérience professionnelle : gérant d'une cave de 1992 à 2005*
- Marion GELOT
  - *Matières enseignées : Conseiller et vendre, Anglais*
  - *Expérience professionnelle : responsable communication pendant 5 ans et responsable relation client pendant 3 ans*

➔ **Formateurs généraux :**

- Karine BONSERGENT : *Français, Histoire Géographie et enseignement moral et civique*
- Gaëlle GOURDON : *Espagnol*
- Frédéric GRIMAL : *Mathématiques*
- Samuel GUERIN : *Education physique et sportive*
- Sonia GORIN LANGEVIN : *Arts appliqués et cultures artistiques*

➔ **Responsable Mobilité**

- Marion GELOT

➔ **Accueil des personnes en situation de handicap**

- Karine BONSERGENT



## Suivi de l'action

- ➔ Un émargement par demi-journée est signé par l'apprenti en formation.
- ➔ Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque apprenti



## Evaluation des acquis

**En cours de formation :**

- ➔ Le responsable de formation détermine deux examens blancs représentatifs des matières examen

- ➔ Suite à ces examens blancs, l'organisme de formation appose une note pour chaque épreuve sur le cahier de liaison
- ➔ Le cahier de liaison permet à l'entreprise et au tuteur professionnel de l'apprenti en formation de mesurer l'évolution des compétences.
- ➔ Le BAC Pro Métiers du commerce et de la vente est validé par l'Education Nationale et envoyée à l'organisme de formation pour remise aux lauréats.



## Evaluation de l'action

- ➔ A la fin de chaque session de formation, la MFR-CFA réalise un bilan qualitatif et quantitatif. Ces éléments sont consultables sur demande par la branche professionnelle. Tous les ans, un suivi des anciennes promotions est effectué permettant de mesurer leur évolution professionnelle suite à la formation BAC Pro Métiers du commerce et de la vente
- ➔ Une enquête est envoyée aux anciens apprentis l'année suivant leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluation à froid). Celle-ci nous permet également de mesurer l'employabilité des apprentis à l'issue de la formation
- ➔ Une enquête est envoyée à chaque employeur à l'issue de la formation



## Réussite aux examens



## Débouchés possibles et poursuite de formation

A l'issue de la formation BAC Pro Métiers du commerce et de la vente, les apprentis peuvent exercer le métier de Vendeur-conseil, Conseiller de vente, Conseiller commercial, Assistant commercial, Téléconseiller, Assistant administration des ventes, Employé commercial, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste.

D'autre part, les candidats peuvent poursuivre vers des études supérieures du type BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) et MCO (Management Commercial Opérationnel), mentions complémentaires, formations internes aux enseignes.

## Les + de la formation

- ➔ Accompagnement personnalisé au CFA et sur le lieu d'apprentissage
- ➔ Équipe éducative expérimentée
- ➔ Partenaires fidèles



## Partenaires et entreprises d'accueil

- ➔ Les magasins dans une zone géographie Maine et Loire
- ➔ Boutiques de vêtements, chaussures – Boulangerie – Supérettes – Supermarchés – Grandes surfaces spécialisées...

**SUPER U**

**Intermarché**

**GĒMO**



**éram**

**LITRIMARCHÉ**



**E.Leclerc** 



# MEMO

A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a structured area for writing the memo's content.

