



BAC PROFESSIONNEL

Métiers du commerce et de la vente OPTION A

Animation et gestion de l'espace commercial

Taux de réussite



100 % en 2022 sur
l'ensemble des actions

Taux de satisfaction



9/10 sur l'ensemble des
actions

Taux Insertion



Emploi : 60 %
Poursuite d'études : 20 %
Recherche d'emploi : 20 %

Sur l'ensemble des actions

Durée et Rythme

Formation en alternance 12 mois
1170 heures en centre
770 heures en entreprise (22
semaines)
35h/semaine du lundi au
vendredi

Méthodes pédagogiques

Formation en présentielle
Des cours théoriques
Alternance tuteurée

Dates des sessions

04/04/2023 au 07/06/2024

Délais d'accès

Entre la prise de contact et le 1^{er}
jour de formation

Effectif

12 personnes

Coût / Financement :

En fonction de votre statut
formation financée par :
Votre conseil Régional
Pôle Emploi
Votre compte personnel de
formation CPF 104847
Conditions tarifaires sur demande

FORMATION DIPLÔMANTE

Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale

Diplôme d'état : **BAC Professionnel Métiers du commerce et de la vente Option A - Animation et gestion de l'espace commercial - Niveau 4**

Formacode 34566 Vente distribution

Formacode 34584 Animation vente

Code ROME D1214 – D1211 – D1408– D1212

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial 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 et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Le titulaire du diplôme, participe à l'approvisionnement, à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale attachée à sa fonction. Il peut réaliser des opérations de phoning.

Pour exercer son métier, l'employé commercial doit adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client. Il doit respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.

En tant que salarié, le titulaire du diplôme exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client.

Vous allez apprendre :

- ↪ A animer et gérer l'espace commercial
- ↪ Assurer les opérations préalables à la vente
- ↪ Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- ↪ Développer la clientèle
- ↪ Assurer l'exécution de la vente

CONTENUS ET DEROULEMENT DE LA FORMATION

Pratiques professionnelles divisés en 4 pôles

- ✓ Animation et gestion de l'espace commercial
- ✓ Vente conseil
- ✓ Suivi des ventes
- ✓ Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Les langues vivantes obligatoires

- ✓ Langue Vivante 1 – Anglais ; Langue Vivante 2 – Espagnol

PRE-REQUIS OBLIGATOIRE

Etre âgé au minimum de **16 ans**.
Etre titulaire d'un diplôme de niveau III (CAP – BEP – ou titre inscrit au RNCP) ou un niveau de fin de première ou terminale ou posséder une expérience professionnelle dans le domaine / VAE

Profil requis

Bonne présentation
Bonne communication
Autonome mais collectif

Modalités de sélection

Réunion d'information

Dossier de candidature :

- ✓ Tests de positionnement
- ✓ Entretien individuel

Modalités d'évaluation

Contrôle continu
Dossier d'évaluation en milieu professionnel
Inscription à l'examen final

Lieu de formation



La Ligue de l'Enseignement
6 rue Oscar II
0600 Nice

Accessibilité Locaux

Règlementation ERP accessibilité aux personnes à mobilité réduite orientation et adaptation pédagogique possible tuteurée par la référente Handicap



Enseignement général :

- ✓ Mathématiques
- ✓ Français - Histoire Géographie et enseignement moral et civique
- ✓ Arts appliqués et cultures artistiques

Matières spécifiques :

- ✓ Prévention – santé – environnement
- ✓ Economie – Droit
- ✓ Stage en entreprise 22 semaines
- ✓ Informatique : Internet ; Word Excel ...

MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- Salles de formation adaptées au travail individuel ou en groupe
- Salle informatique : 1 poste informatique par candidat
- Bureaux pour des entretiens individuels
- Cours Multi-supports numériques et imprimables

Débouchés et poursuites d'études

↳ S'insérer dans la vie active

Ce diplôme mène directement à la vie active vers les métiers suivants :
Vendeur spécialité, Vendeur conseil, Vendeur qualifié, Conseiller de vente, Assistant commercial, Télé-conseiller, Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle.

↳ Continuer ses études

Evolution possible vers la préparation d'un BTS (Brevet Technicien Supérieur)
BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Les qualités du futur gestionnaire

- ↳ Dynamisme et force de persuasion
- ↳ Aisance orale et capacité d'écoute
- ↳ Rigueur, organisation et sens des responsabilités
- ↳ Capacité à travailler en autonomie et en équipe

Passerelles possibles avec d'autres diplômes / Dispenses

Sur présentation de vos diplômes nous pourrons vous indiquer les dispenses possibles d'UC.

Information Inscriptions

📞 **04.93.18.93.13**

serviceformation@liguefolam.org

La Ligue de l'Enseignement
Service Formation
6 rue Oscar II
06000 NICE