

# COMMERCE

## BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial



- Diplôme de niveau européen 4 du Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse
- BAC PROFESSIONNEL
- RNCP 38399
- Date d'enregistrement à la certification : 06 / 01 / 2019

Voie d'accès

Alternance

### PUBLIC

- À partir de 15 ans sous conditions et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

### PRÉ-REQUIS

- Rentrée directe en 1ère professionnelle : à l'issue d'une classe de seconde (générale, technologique, professionnelle) ou d'un CAP

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre possible jusqu'en janvier

### OBJECTIFS

- Assurer la réception et le suivi des commandes et des colis
- Contribuer à l'approvisionnement et à la mise en rayon des produits
- Accueillir, informer le client tout au long de son parcours d'achat
- Présenter le produit, conseiller le client et conclure la vente
- Accompagner le client dans l'utilisation des outils digitaux

### DURÉE

- 1350 heures sur 24 mois
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 1 semaine en entreprise

### TARIFS

- Contrat d'apprentissage & contrat de Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'OPCO / l'entreprise
- Autre situation : Nous consulter

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) qualifié(e)
- Vendeur(se) spécialiste
- Conseiller(e) de vente
- Assistant(e) commercial(e)
- Téléconseiller(e)
- Assistant(e) administration des ventes
- Chargé(e) de clientèle

### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Support à l'Action Managériale
- BTS Professions Immobilières
- BTS Gestion de la PME
- BTS Comptabilité et Gestion
- BTS Banque

### PASSERELLES

- Possibilité d'admission parallèle, se rapprocher du service Inscription

### Contact

Nathalie TOUZALIN  
[contact@campus120.cci.fr](mailto:contact@campus120.cci.fr)  
05 49 37 44 86

### Lieu de formation

Site de Poitiers - CCI de la Vienne  
- Campus 120 - 120 Rue du Porteau 86000 Poitiers

### Inscription





## Taux de réussite en 2025

**80 %**

## Taux de satisfaction en 2025

**78 %**

## Nombre d'apprentis 2024 / 2025

**55**

D'autres indicateurs sur :  
[www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil](http://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil)

## PROGRAMME & CONTENU

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire-Géographie-Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Economie-Droit
- Education Physique et Sportive
- Langue Vivante Etrangère 1 - Anglais
- Langue Vivante Etrangère 2 - Espagnol
- Arts Appliqués et Cultures Artistiques
- Prévention Santé Environnement
- Projet (anciennement Chef-d'œuvre)

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

#### Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre physique et virtuel (omnicanal)
- Assurer l'exécution de la vente

#### Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre et assurer le suivi du ou des services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client par la mesure, l'analyse et l'amélioration de la satisfaction

#### Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client

#### Option A : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente : passer les commandes auprès des fournisseurs
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle : participer, communiquer et évaluer des actions commerciales

## MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

- Cours et cas pratiques
- Plateaux techniques de mises en situations professionnelles avec deux magasins écoles : une supérette et une boutique
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Accompagnement personnalisé

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Deux évaluations par semestre, par matière, adaptées au type d'épreuve préparée (oral, écrit, étude de cas, mise en pratique)
- Entraînement à l'examen
- Examen blanc
- Examen terminal en mode ponctuel
- Visites pédagogiques en entreprise



Cofinancé par  
l'Union européenne



[www.campus120.fr](http://www.campus120.fr)



**CAMPUS 120 Poitiers,  
CCI de la Vienne & Campus 120  
Z.I.République – 120 rue du Porteau  
86000 – POITIERS**

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : [referent-handicap@campus120.cci.fr](mailto:referent-handicap@campus120.cci.fr)

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration