

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A : ANIMATION & GESTION EN ALTERNANCE – 1 AN



01

OBJECTIFS

02

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

03

PROGRAMME

04

DÉBOUCHÉS

OBJECTIFS

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former un salarié, un indépendant, sédentaire ou itinérant, intervenant dans tous les types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation clients,
- Faire acquérir une culture juridique et économique et une solide formation en vente,
- Reprendre ses études et passer son diplôme en 1 an,
- Acquérir une solide expérience en entreprise grâce à l'alternance.

SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ÊTRE DU CANDIDAT

Le candidat doit faire preuve **du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité**. Il doit adopter des comportements et des **attitudes conformes** à la diversité des contextes relationnels, notamment **au niveau des codes vestimentaires et langagiers**. Il doit pouvoir **travailler en équipe** tout en faisant preuve **d'autonomie et de responsabilité**. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE



BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

UN POSTE CLÉ

- Approvisionner et présenter des produits dans le(s) linéaire(s) et/ ou sur le(s) site(s) marchand(s),
- Gérer l'unité commerciale et contribuer, de par ses activités, aux résultats de l'unité commerciale,
- Préparer les e-commandes avec soin et sans aucune erreur,
- Etiqueter Les produits,
- Lutter contre la démarque,
- Sécuriser l'espace commercial, le rendre accueillant, ordonné, accessible et propre,
- Participer à la communication concernant l'unité commerciale et à la communication numérique,
- Créer des actions de création de trafic et de démarchage.

PROGRAMME



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Animation et gestion de l'espace commercial

Vente-conseil

Suivi des ventes

Fidélisation de la clientèle et développement
de la relation client



ENSEIGNEMENTS GENERAUX

Français-Histoire-Géographie

Mathématiques

Langue vivante 1 : Anglais

Langue vivante 2 : Espagnol

Prévention santé environnement

Arts appliqués et culture artistique

Education physique et sportive

DUREE DE LA FORMATION ET ORGANISATION

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage

La durée hebdomadaire est de 35h00
(cours +entreprise)

Centre de Formation

02 jours de cours par semaine

En Entreprise

03 jours et pendant les principales vacances

Où s'exerce le métier?

En unité commerciale généraliste ou spécialisée,
physique ou à distance

Quelles entreprises, pour l'alternance ? (exemples)

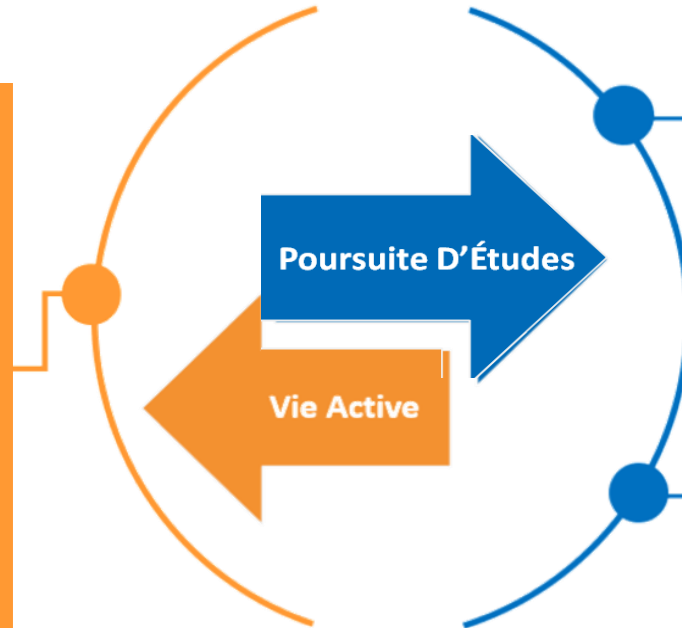
Pick Wic Toys (anciennement Toys r'us), Leroy Merlin,
Brice, Promod, Ikea, Darty...



DÉBOUCHÉS



- Chef(fe) des ventes,
- Chef(fe) d'équipe,
- Manageur (se) de rayon,
- Directeur(rice) de magasin,
- Directeur(rice) Adjoint(e) de magasin,
- Responsable de secteur



Bac +2

- BTS Négociation Digitalisation Relation Clients (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

- BTS Professions Immobilières (PIM)
- BTS Soutien à l'Action Managériale (SAM)