



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A Animation et Gestion de l'espace commercial

Formation en alternance | RNCP 38399 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 4 (niveau bac)

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 06/01/2019 - Ministère de l'Éducation et de la Jeunesse



Obtenez ce diplôme pour intervenir dans des organisations commerciales, qu'elles soient physiques ou à distance. En tant que titulaire de ce Bac Pro, vous animerez et gérerez l'espace commercial, jouant un rôle clé dans l'attractivité, la satisfaction et la fidélisation de la clientèle.

TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE ET RYTHME

2 ans

LIEUX

Albi, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Rodez

ACCESSEURITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

Pré-requis et niveau d'entrée

Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 dans le domaine d'activité ou avoir terminé une année de seconde pour un BAC PRO en 2 ans

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

82,08%
de réussite aux examens en
Gestion commerciale de Purple
Campus

86,04%
d'embauche 6 mois après
l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT
Français

TYPE DE FORMATION
Collective avec individualisation
possible.

**MODALITÉS
ÉVALUATION & VALIDATION**

Validation
totale ou partielle par bloc ou
certificat de compétences

Évaluations
Contrôle continu / ponctuel
Suivi en entreprise

En fin de parcours
Délivrance de l'attestation de
formation

CO-TRAITANCE

Non

**ÉQUIPE & MÉTHODES
PÉDAGOGIQUES**

Formateurs experts
des domaines et qualifiés par
Purple Campus dans le cadre de sa
démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale,
analyse de cas concrets, mise en
situation, travail personnalisé en
entreprise...

Salles de formation équipées pour
une pédagogie active – plateaux
techniques, Environnement
Numérique de Travail (ENT),
logiciels métiers

PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

DOMAINE GÉNÉRAL

- Économie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- Anglais
- Espagnol
- Français
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

APRÈS LA FORMATION

Les métiers possibles

- Employé commercial,
- Vendeur qualifié, Vendeur conseil, Vendeur spécialiste
- Conseiller commercial

Poursuite d'études

- BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion de la PME

PURPLE
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS
WWW.PURPLE-CAMPUS.COM

