



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

Formation en alternance continue | 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



TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE ET RYTHME

2 ans

LIEUX

Albi, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Rodez

ACCESSIBILITÉ

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

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

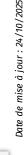
APRÈS LA FORMATION

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





C; CCI OCCITANIE





