



## BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Réf. : CDV-APP-01

### NIVEAU 4 • BAC

Code RNCP : 32208

#### MODALITÉS PRATIQUES

##### Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail <https://ypareo.purple-campus.com>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

##### Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

##### Durée & rythme

1 190 h sur 2 ans

##### Lieux

ALBI - MARGUERITES - PERPIGNAN  
RODEZ

##### Type de formation

Collective en face-à-face

##### Individualisation

Possibilité : OUI

##### Langue d'enseignement

Français

##### Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Le titulaire de ce diplôme est amené à exercer une activité d'employé commercial, de vendeur qualifié, de vendeur conseil, de vendeur spécialiste ou de conseiller commercial au sein d'une unité commerciale physique ou à distance.

#### PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou une RQTH

#### PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou avoir terminé une année de seconde pour un BAC PRO en 2 ans
- Sortir de 3<sup>e</sup> pour un BAC PRO en 3 ans

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

#### 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



## BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

74,03%

d'embauche 6 mois  
après l'obtention  
du diplôme

88,92%

de réussite aux examens

### CONTACTS

**ALBI** T. 05 63 49 28 73  
albi@purple-campus.com

**MARGUERITES** T. 04 66 87 97 86  
marguerites@purple-campus.com

**PERPIGNAN** T. 04 68 56 23 00  
perpignan@purple-campus.com

**RODEZ** T. 05 65 75 56 92  
rodez@purple-campus.com

### PROGRAMME

#### 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

### EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Équipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle



WWW.PURPLE-CAMPUS.COM

**PURPLE**  
CAMPUS

FACILITATEUR DE FORMATION

