



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 - NARBONNE
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 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

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 MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

91%

d'embauche 6 mois
après l'obtention
du diplôme

88,92%

de réussite aux examens
Filière Commerce Distribution Vente

CONTACTS

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

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

NARBONNE T. 04 68 44 18 07
narbonne@purple-campus.com

PERPIGNAN T. 04 68 56 84 04
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

- **Equipes 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



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes : actions de formation, actions permettant de valider les acquis de l'expérience, actions de formation par apprentissage.



FACILITATEUR DE FORMATION



PURPLE-CAMPUS.COM