



Nos locaux et nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.
Notre référent est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques.



Ce dispositif s'adresse aussi bien aux hommes qu'aux femmes

CHOISIR L'APPRENTISSAGE POUR SE FORMER

Avec des formations aux spécialités variées, l'apprentissage est l'une des voies privilégiées pour devenir un professionnel qualifié. C'est un mode de formation professionnelle où :

- ✓ Vous alternez des **périodes de formation théorique** au centre de formation d'apprentis (CFA) et des **périodes de mise en œuvre pratique en entreprise** pendant lesquelles vous allez acquérir l'expérience et les compétences professionnelles en lien avec votre diplôme.
- ✓ Vous signez un **contrat d'apprentissage**. C'est un contrat de travail de type particulier conclu avec un employeur
- ✓ Vous êtes accompagné par un **maître d'apprentissage** en entreprise et un **formateur référent** au CFA
- ✓ Vous avez un **statut de salarié**. Et comme tout salarié, vous avez des droits et des obligations : temps de travail, salaire, congés payés, santé...
- ✓ Vous percevez un **salaire variable** selon votre âge, le diplôme préparé et la progression dans le cycle de formation

Le contrat d'apprentissage est un moyen efficace pour se former et intégrer une entreprise, avec une qualification professionnelle à la clé.

PUBLIC CIBLE

Jeunes sortis de 3^{ème} ayant 15 ans avant le 31 décembre de l'année de la formation

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus au début de l'année de formation

PRÉSENTATION SUCCINCTE DU MÉTIER

Le titulaire du baccalauréat professionnel « *métiers de commerce et de la vente Option A-Animation et gestion de l'espace commercial* » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Le titulaire de ce diplôme intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

LES MISSIONS ET PRINCIPALES ACTIVITÉS

Le bachelier professionnel en « *métiers de commerce et de la vente Option A-Animation et gestion de l'espace commercial* » est amené à gérer des activités liées à la :

- Vente de produits
- Gestion des stocks et de l'espace de vente
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- L'animation de l'espace de vente

Les principales tâches liées à l'activité professionnelle sont :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Mettre en rayon (facing, étiquetage)
- Réassortiment
- Suivi des livraisons, contrôle des stocks
- Organisation de l'espace de vente
- Suivi après-vente, utilisation de cartes de fidélité, promotions

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BAC Pro MCV – Option A exerce ses activités dans différents secteurs commerciaux, tels que le commerce de détail et la grande distribution. Il peut travailler auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels. Selon son statut, salarié ou indépendant, il alterne entre tâches administratives, déplacements sur le terrain et relation client, aussi bien en présentiel qu'à distance.

Métiers possibles : Vendeur spécialiste, vendeur qualifié, employé commercial, attaché commercial. Avec l'expérience : chef des ventes, chef d'équipe, manager de rayon, directeur de magasin, responsable de secteur.

QUALITÉS REQUISES

- Avoir des compétences d'ordre relationnel (sens de l'écoute, goût du dialogue, sens de l'accueil et du service, bonne présentation, savoir argumenter et convaincre, maîtriser la communication commerciale)
- Avoir des compétences relevant de la gestion (organisation et gestion de l'espace de vente, gestion du temps, rigueur dans le respect des procédures, réactivité, etc.

OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION

L'objectif de la formation est de préparer et d'obtenir la certification du diplôme délivré par le **Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse**.

En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou des blocs de compétences peuvent être accordés au candidat.

PRÉ-REQUIS

Avoir un **projet professionnel réfléchi** et confirmé dans la spécialité choisie

Avoir un **niveau de fin de Collège**

MODALITÉS D'ADMISSION

- ✓ Dossier de candidature
- ✓ Test de positionnement
- ✓ Entretiens individuels
- ✓ Validation de la candidature

Rappel : Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise dans les 3 mois suivant l'entrée en formation

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription : de mars à juin

Prochaine rentrée : mi-septembre avec les journées d'intégration et les réunions

Début des cours : octobre

DURÉE DE LA FORMATION

36 mois

Des aménagements de durées sont possibles selon les prérequis du candidat. La durée sera déterminée dans le cadre du positionnement et de l'entretien

COÛT DE LA FORMATION

Formation financée par les OPCO selon le tarif mentionné au référentiel France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/fiche/aprentissage-mise-a-jour-du-referentiel-des-niveaux-de-prise-en-charge-issus-de-la-procedure-complementaire/>

Frais annexes possibles pour l'apprenti (manuels, EPI, déplacements, restauration...)

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

BTS tourisme/Banque, conseiller de clientèle

MC accueil Réception

MC Accueil dans les transports

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le titulaire de ce diplôme sera en mesure de :

- Développer la relation client et réaliser des ventes en accueillant, conseillant et fidélisant la clientèle dans un environnement omnicanal
- Animer et valoriser l'espace commercial afin de renforcer l'attractivité du point de vente
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale en contribuant à l'approvisionnement, au suivi des stocks, à la gestion des commandes, des livraisons et des retours, dans le respect des procédures de l'entreprise
- Contribuer à la performance commerciale de l'entreprise en utilisant les outils numériques et en analysant les résultats de l'activité
- Travailler en équipe dans le respect des règles professionnelles, de qualité et de sécurité.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements techniques et professionnels :

Pôle 1 - Animation et gestion de l'espace commercial : assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale conviviale, attractive et fonctionnelle, développer la clientèle

Pôle 2 - Vente conseil : assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omni canal, assurer l'exécution d'une vente

Pôle 3 - Suivi des ventes : assurer le suivi de la commande du produit ou des services, mettre en œuvre les services associés, traiter les retours et les réclamations du client, s'assurer de la satisfaction du client

Pôle 4 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client : traiter et exploiter l'information sur le contact client, contribuer à des actions de fidélisation, évaluer les actions de fidélisation

Connaissances en matière de santé et sécurité professionnelles :

Sauveteur Secouriste au Travail

Prévention Santé Environnement

Enseignements généraux

Français, histoire-géographie-EMC, mathématiques, économie-droit, langue vivante 1 et 2, arts appliqués et cultures artistiques et EPS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Rythme alterné
CFA/entreprise



Organisation de la formation
(planning, outils pédagogiques..)



Livret d'apprentissage
Suivi de la formation

MODALITÉS DE FORMATION



Des ateliers professionnels



Cours en distanciel



Formation à l'extérieur*

*Pour certaines spécialités, des déplacements au sein des lycées partenaires, en Guadeloupe ou à St Martin, peuvent avoir lieu durant la formation.

MOYENS HUMAINS

La formation est assurée par des formateurs disposant des certifications nécessaires et répondant aux exigences d'expérience professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation formative tout au long de la formation par un suivi régulier des progrès, des acquis et des activités, notamment sur le lieu d'apprentissage.

Évaluation certificative : épreuves ponctuelles et Contrôle en Cours de Formation (CCF).

2024

Taux de réussite : 100 %

Taux de satisfaction : 73 %

Taux d'insertion : 100 %

Taux d'abandon : 0 %

Taux de poursuite des études : 0 %