



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Découvrez la formation



Public

À partir de 15 ans.

Prérequis

Être titulaire d'un CAP ou avoir validé l'année de seconde.

Financement de la formation

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation: formation prise en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO.

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC.

Durée et date

1350 heures de formation sur deux ans en alternance.

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

Une formation polyvalente qui permet d'évoluer dans de nombreux secteurs d'activités. Cette formation permettra aux apprenants d'apprendre à animer la surface de vente et à développer le chiffre d'affaires ainsi que l'attractivité du lieu de vente. La formation est axée également sur la gestion des produits et du point de vente.

LA FORMATION

Notre démarche privilégie une pédagogie et un suivi individualisés. La pédagogie de la réussite incite l'apprenant à être acteur de sa formation. Elle prend en compte le rapport à l'apprentissage et au savoir de tous et s'appuie sur l'expérience, les acquis antérieurs de chacun. En fonction, des objectifs pédagogiques, des besoins des apprenants et de leur profil, nous proposons d'alterner les situations d'apprentissage par :

- L'apport théorique en lien avec les retours travaux réalisés en centre et en entreprise
- L'observation des pratiques et des mises en situation professionnelle
- La réalisation d'un projet

LES OBJECTIFS

- Organiser l'offre « produits »
- Participer aux opérations de promotion
- Participer aux actions d'animation
- Approvisionner et réassortir
- Gérer les produits dans l'espace de vente
- Participer à la gestion de l'unité commerciale
- Participer à la gestion et à la prévention des risques
- Préparer la vente
- Réaliser la vente de produits
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle

LES AVANTAGES

- Acquérir une expérience professionnelle
- Gagner en maturité
- Percevoir un salaire grâce à l'alternance

LE PROGRAMME

Les enseignements professionnels

- Conseil et Vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (opt.A)
- Economie / Droit
- Mathématiques
- Prévention, Santé, Environnement

Les enseignements généraux

- Français
- Histoire/géographie
- Anglais
- Italien
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

LES DÉBOUCHÉS

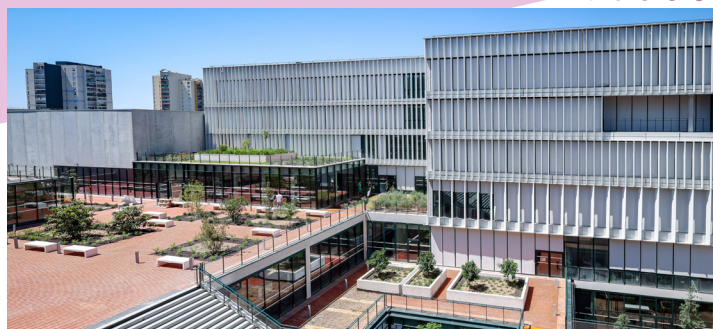
- Vendeur(euse) conseil
- Vendeur(euse) qualifié(e)
- Vendeur(euse) spécialiste
- Conseiller(ère) de vente
- Assistant(e) commercial(e)
- Télé-conseiller(ère)

LES POURSUITES

- Le Titre Bac+2 Gestionnaire D'unité Commerciale
- Le Titre Bac+2 Négociateur Technico Commercial
- Poursuite d'études en BTS NDRC ou BTS MCO

L'ÉVALUATION

Diplôme d'Etat - Epreuves ponctuelles et contrôle en cours de formation



LES + DU CAMPUS

- Mobilité internationale
- Possibilité de logement sur le Campus
- Cafétéria et Food Truck
- 1000 m2 d'espaces sportifs
- Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- Commerces de proximité
- Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
• Actions de formation
• Bilans de compétences
• Actions de formation par apprentissage
• Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience