



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

BRETAGNE



## ➔ BAC PRO Métiers du Commerce & de la Vente

### ➔ Vendeur et/ou Commercial

Ce Bac Pro remplace le Bac Pro Commerce et le Bac Pro Vente et il est proposé avec deux options (A et B).

Option A : animation et gestion de l'espace commercial. Sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale. Cette option forme des vendeurs qui se chargent de prospecter la clientèle, de négocier les ventes de biens et de services et de participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

### ➔ Objectifs de la formation

Le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce est capable de :

- conseiller le client (découverte des besoins et des mobiles d'achat)
- réaliser en autonomie la vente (de l'accueil du client à la conclusion de la vente)
- participer à l'animation commerciale, aux opérations promotionnelles
- contribuer à la fidélisation de la clientèle
- participer à la gestion de la surface de vente (approvisionnement, mise en rayon, ...).

### ➔ Contenu de la formation



Parcours en 2 ans : 1 400h

Enseignements Généraux : Anglais, EPS, Espagnol, Français, Mathématiques, Histoire Géographie, PSE, Arts Appliqués (culture artistique).

Enseignements techniques et professionnels : Droit, Economie, Pratique, Technologie.

Passage du SST\* : module de 14h. (\*Sauveteur Secouriste du Travail)

Intervenants : Professeurs du CFA



#### Campus

Aucaleuc - Ploufragan - Quimper - Vannes



#### Prérequis

Etre titulaire du CAP Equipier Polyvalent de Commerce ou d'un diplôme de niveau 3, d'une seconde validée (générale, technologique, professionnelle)



#### Public

Candidats ayant achevé un premier parcours d'étude et répondant aux prérequis



#### Modalités & délais d'accès

Fiche de candidature  
Entrée possible tout au long de l'année, nous consulter.



#### Durée

Parcours en 2 ans, possibilité en 3 ans



#### Validation

Diplôme inscrit au RNCP\* : Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente. Niveau 4



#### Type de contrat

Alternance



#### Frais formation

Formation prise en charge par l'OPCO de votre entreprise formatrice.  
Frais annexes : repas, nuitées, premier équipement.

## Qualités & Profils requis

- Bon relationnel, sens du contact
- Capacité d'adaptation/organisation
- Esprit d'initiative
- Bonne présentation
- Etre à l'aise avec les chiffres
- Résistance physique
- Ouverture d'esprit/empathie

## Entreprises conseillées

- Tous types de commerces (hors alimentaire)
  - Grande, moyenne et petite surfaces
  - Magasin spécialisé
  - Espace culturel
- Nous consulter

## Accessibilité aux personnes handicapées

Nous consulter

## Modalités d'organisation

Par année de formation :

- 20 semaines de cours théoriques et pratiques au CFA.
- 35 heures par semaine de cours.
- 32 semaines de formation en entreprise.
- 5 semaines de congés payés par an (prises durant les semaines en entreprise).

## Moyens techniques

La formation se déroule en :

- Cours théoriques
- Analyses et études de situations professionnelles
- Salles de cours équipées en moyens numériques
- Centre de Ressources multimédias.

## Modalités pédagogiques/évaluation

- Examen : Epreuves en Contrôle en Cours de Formation (CCF) et épreuves ponctuelles en fin de formation.
- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage.
- Rencontres Maître d'Apprentissage/Professeurs/Représentants légaux.
- Livret d'Apprentissage.
- Visite en entreprise.
- Séances de tutorat (Accompagnement individualisé).
- Conseils de classes et bulletins de notes semestriels.

## Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un bon dossier et une réelle motivation, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS NDRC (Négociation & Digitalisation de la Relation Clientèle).

## Perspectives professionnelles

Le titulaire du 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. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

## Contactez le CFA de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Bretagne

### Campus de Auceleuc

La Croix Fresche Blanc - 22100 AUCALEUC  
02 96 76 27 37 - [accueil.dinan@cma22.fr](mailto:accueil.dinan@cma22.fr)  
[www.cfa-cotesdarmor.fr](http://www.cfa-cotesdarmor.fr)

### Faculté des Métiers - Campus de Bruz

Rue des Frères Mongolfier - 35170 BRUZ  
02 99 05 45 45 - [facmet@fac-metiers.fr](mailto:facmet@fac-metiers.fr)  
[www.fac-metiers.fr](http://www.fac-metiers.fr)

### Faculté des Métiers - Campus de Fougères

37 boulevard de Groslay - 35300 FOUGERES  
02 99 94 58 85 - [fougeres-secretariat@cma-rennes.fr](mailto:fougeres-secretariat@cma-rennes.fr)  
[www.fac-metiers.fr](http://www.fac-metiers.fr)

### Campus de Ploufragan

Campus de l'Artisanat & des Métiers - 22440 PLOUFRAGAN  
02 96 76 27 27 - [cfa.ploufragan@cma22.fr](mailto:cfa.ploufragan@cma22.fr)  
[www.cma22.bzh](http://www.cma22.bzh)

### Campus de Quimper

24 route de Cuzon - 29000 QUIMPER  
02 98 76 46 35 - [cfa@cma29.fr](mailto:cfa@cma29.fr)  
[www.campusdesmetiers29.bzh](http://www.campusdesmetiers29.bzh)

### Faculté des Métiers - Campus de Saint-Malo

68 avenue de Marville - 35400 SAINT-MALO  
02 99 05 45 55 - [facmetiers@cma-rennes.fr](mailto:facmetiers@cma-rennes.fr)  
[www.fac-metiers.fr](http://www.fac-metiers.fr)

### Campus de Vannes

Boulevard des Iles - 56000 VANNES  
02 97 63 95 10 - [cfa@cma-morbihan.fr](mailto:cfa@cma-morbihan.fr)  
[www.cma56.bzh](http://www.cma56.bzh)