



23 rue Eugène Dayot 97460 Saint-Paul

Téléphone: 0262 74 61 98

PROGRAMME DU BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

(Métiers du commerce et de la vente option A -Animation et gestion de l'espace commercial)

Objectifs du bac pro :

Acquérir des connaissances et compétences solides en vente et relations clients ainsi que la fidélisation de la clientèle au sein d'une entreprise.

L'alternance entreprise-organisme de formation a pour objectif majeur de préparer les stagiaires à une insertion professionnelle rapide dès l'obtention de leur diplôme, le bac pro commerce est proposé en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

L'alternance permet de familiariser les stagiaires, parallèlement à leurs études, avec le monde de l'entreprise en exerçant des activités opérationnelles et de gestion au sein d'une unité commerciale.

L'alternance offre au stagiaire une meilleure professionnalisation, plus d'expérience professionnelle et un meilleur accès au monde du travail, en passant 75 % de son temps en tant que salarié dans une entreprise d'accueil.

Pré requis :

Accessible à l'issue de la classe de troisième, le bac pro commerce en alternance a une durée de deux ans et permet une insertion directe dans le milieu professionnel, au titre de vendeur dans une unité commerciale, sous l'autorité d'un responsable.

Modalités pédagogiques : Alternance de plusieurs méthodes pédagogiques :

- méthode expositive, transmissive ou magistrale : Le formateur s'appuie sur une présentation orale ou un support écrit afin d'expliquer ou démontrer des concepts d'apprentissage.
- méthode démonstrative : le formateur présente une opération ou une procédure et montre chacune des étapes de réalisation aux apprenants en précisant quoi faire et comment le faire. Le formateur explique également le pourquoi, et le fait répéter aux apprenants. Les formés apprennent en reproduisant les mêmes gestes que le formateur.
- La méthode interrogative ou maïeutique : la méthode interrogative se traduit par un questionnement approprié du formateur qui va amener l'apprenant à construire lui-même ses propres connaissances en établissant des liens entre différents éléments, à leur donner le sens qu'il souhaite, à formuler ses pensées
- La méthode active ou dite « de découverte » : afin de permettre l'acquisition de connaissances, le formateur s'appuie sur des études de cas, des simulations, des jeux de rôles ou encore des projets de groupe.
- La méthode expérientielle : repose sur le fait qu'un stagiaire ne peut acquérir des connaissances que s'il agit et corrige son action. Il s'agit d'un apprentissage en conditions réelles (alternance)

Modalités et délais d'accès :

- Auto-financement (délai d'accès : 15 jours)
- Financement via le CPF : (délai d'accès 15 jours)
- OPCO (contrats de professionnalisation et apprentissage : délai d'accès 2 mois)
- Pôle emploi : (délai d'accès : 2 mois)

La rentrée se fait tous les ans de juillet à octobre)

Evaluation initiale :

Évaluation prédictive : questionnaire-test en début de formation afin d'évaluer le niveau des stagiaires et proposer des solutions d'accompagnement si nécessaire.

Evaluation sommative :

L'évaluation finale est un examen organisé par l'Education Nationale afin d'obtenir le diplôme visé. L'inscription se fait via l'organisme de formation

Groupes de 15 à 18 stagiaires

Après le BAC PRO :

Les poursuites d'études

Possibilité d'intégrer des formations comme :

- BTS Management des Unités Commerciales (MUC)
- Titres pro Manager d'Unité Marchande (MUM), Assistant Commercial (ACOM)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC anciennement BTS NRC)
- BTS Commerce international
- BTS Assistant de gestion PME PMI
- BTS Assistant de manager
- BTS Technico-commercial

Les étudiants peuvent aussi envisager d'acquérir une nouvelle qualification ou d'approfondir leurs connaissances avec une mention complémentaire.

Les débouchés

Le baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente Option A – Animation et gestion de l'espace commercial , vise l'insertion professionnelle. À son issue, les bacheliers sont aptes à intégrer la vie professionnelle en exerçant et évoluant dans les métiers de la vente tels que :

- Commerçant
- Vendeur en magasin
- Vendeur dans la grande distribution
- Caissier
- Assistant de vente
- Vendeur spécialisé
- Employé commercial
- Vendeur-conseil

PROGRAMME DETAILLE DU BAC PRO
Métiers du commerce et de la vente-Option A
Animation et gestion de l'espace commercial
2 ans: 800 heures

ACTIVITÉ	BLOCS DE COMPÉTENCES	Nombre d'heures
Activité 1 Conseil et vente	Bloc n° 1 Conseiller et vendre <ul style="list-style-type: none"> - Assurer la veille commerciale - Réaliser la vente dans un cadre omnicanal - Assurer l'exécution de la vente 	316 h
Activité 2 Suivi des ventes	Bloc n° 2 Suivre les ventes <ul style="list-style-type: none"> - Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service - Traiter les retours et les réclamations du client - S'assurer de la satisfaction du client 	
Activité 3 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	Bloc n° 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client <ul style="list-style-type: none"> - Traiter et exploiter l'information ou le contact client - Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client - Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client 	
Activité 4A Animation et gestion de l'espace commercial	Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial <ul style="list-style-type: none"> - Assurer les opérations préalables à la vente - Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle - Développer la clientèle 	
	Bloc d'Économie-droit <ul style="list-style-type: none"> - Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle - Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées 	40 h

	Bloc de Mathématiques <ul style="list-style-type: none"> - Rechercher, extraire et organiser l'information - Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution - Expérimenter, simuler - Critiquer un résultat, argumenter - Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit 	100 h
	Bloc de Prévention santé environnement, sst <ul style="list-style-type: none"> - Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème - Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident - Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques - Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées - Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence 	52 h

ACTIVITÉ	BLOCS DE COMPÉTENCES	Nombre d'heures
	Bloc de Langue vivante 1 Compétences de niveau B1 + du CECRL <ul style="list-style-type: none"> - S'exprimer oralement en continu - Interagir en langue étrangère Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère	96 h
	Bloc de Langue vivante 2 Compétences de niveau B1 + du CECRL <ul style="list-style-type: none"> - S'exprimer oralement en continu - Interagir en langue étrangère - Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère 	56 h
	Bloc de Français <ul style="list-style-type: none"> - Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer - Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire - Devenir un lecteur compétent et critique - Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle 	44 h
	Bloc d'Histoire géographie et enseignement moral et civique <ul style="list-style-type: none"> - Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures - Comprendre les enjeux liés au développement durable - Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation - Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux 	56 h
	Bloc d'Arts appliqués et cultures artistiques <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels - Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création - Maîtriser les bases de la politique des outils graphiques, traditionnels et informatiques 	40 h

