

Formation BAC PRO Commerce

Niveau 4 – CFA – Etablissement privé hors contrat

Public concerné et Pré requis	Jeune issu de : <ul style="list-style-type: none"> • 3^{ème} / 2^{nde} • CAP
Présentation générale	Le Bac Pro Commerce est préparé sur 2 ans : <ul style="list-style-type: none"> • Première • Terminale en apprentissage Il est reconnu par la branche professionnelle de commerce et de vente.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Affiner ou confirmer sa voie professionnelle. • Acquérir des connaissances générales, scientifiques, techniques, juridiques et économiques. • Acquérir des savoir-faire et développer des compétences. • S'approprier les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits en vue de conseiller la clientèle. • Prendre en compte la démarche mercatique de l'entreprise. • Situer son activité dans l'entreprise et le contexte professionnel. • Obtenir une qualification de niveau 4. (Diplôme du Ministère de l'éducation Nationale).
Contenu de la formation	<p><u>Modules d'enseignement général :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Expression – Communication. • Education socio culturelle – Arts appliqués • Histoire – Géographie - EMC • Sciences économiques - Droit • Langue vivante : Anglais - Espagnol • E.P.S. – Biologie - PSE • Mathématiques. • Physique Chimie. • Informatique. <p><u>Modules du secteur professionnel :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniques de vente • Mercatique • Génie-alimentaire • Sciences Economiques Sociales et Gestion, gestion commerciale, gestion entreprise et environnement

Modalités pédagogiques :	<ul style="list-style-type: none"> • Alternance : présentiel et période en milieu professionnel. • Des observations et des études technico-économiques en stage. • Des travaux pratiques, travaux de groupe. • Des interventions de techniciens et professionnels. • Des visites de structures (partenariat). • Initiation à la sécurité (Diplôme de Sauveteur Secouriste du Travail). • Un suivi personnalisé des jeunes. • Partenariats nombreux.
Compétences	<p>Durant toute sa formation, le jeune développera des compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion des stocks, des approvisionnements et mise en rayon en optimisant l'organisation de l'espace de vente. • Maîtrise des techniques de vente. • Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation (segments de clients en cohérence avec le développement durable). • Communication en travail et en équipe (animation de son équipe et gestion des objectifs). • Gestion d'un espace de vente.
Durée Dates et lieux	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durée de la formation : 3 ans ▪ Nombre d'heures : 1900h de cours <p>Seconde : 570 heures – Première : 630 heures – Terminale : 700 heures. En 2^{nde} : 17 semaines en cours à la MFR. 19 semaines en stage. En 1^{ère} : 18 semaines en cours à la MFR. 19 semaines en apprentissage En terminale : 20 semaines en cours à la MFR. 21 semaines en apprentissage.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dates : cf planning de formation. ▪ Accessible aux personnes en situation de handicap.
Coût	Sur demande.
Conditions d'admission	Rencontre avec le responsable de la formation. Entretien de formation.
Suivi et évaluation de l'action	Tout au long des 3 années, les jeunes sont suivis dans leur alternance par des visites d'apprentissage. Le carnet de liaison sert de relais entre le lieu de stage, d'apprentissage, la MFR, le jeune et les parents. Il retrace l'évolution du jeune sur l'ensemble de ses trois années. Examen en épreuves terminales en fin de Terminale.
Responsable et équipe encadrante	Sylviane FAUCHEUX, directrice de la MFR est la responsable de la formation. L'équipe de la MFR est composée de 16 moniteurs dont 7 dédiées à la formation.
Passerelles et débouchés possibles	<p><u>Insertion professionnelle :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vendeur-conseil • Conseiller de vente • Conseiller commercial • Assistant commercial • Télé-conseiller • Assistant Administration des ventes • Chargé de clientèle • Employé commercial • Vendeur qualifié • Vendeur spécialiste <p><u>Poursuites de formation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • BTS • Formation spécialisée ...

Établissement privé de formation - CFA – N° déclaration d'activité : 52530072453 - N° UAI : 0530828 M -

Rue Jean Cottereau – 53940 ST BERTHEVIN – Tél : 02.43.69.25.53 – mfr.st-berthevin@mfr.asso.fr – www.mfrsaintberthevin.com