

BAC PRO (BCP)

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A - ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL



OBJECTIFS :

Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi ayant validé un projet professionnel
Apprentis
Salariés

PRÉREQUIS

Être titulaire du CAP
Employé polyvalent du commerce ou équivalent niveau 3

LIEU DE FORMATION

Ecole des métiers CFA82
11 rue E. Mercadier
82000 Montauban
8h | 12h - 13h30 | 16h30

TARIFS

Contrat d'apprentissage :
prise en charge par l'OPCO Autres dispositifs : nous contacter

PROGRAMME DE FORMATION ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Enseignement professionnel

Connaissance des produits
Approvisionnement et gestion des stocks
Fidélisation et développement de la relation client
Conseil et vente / Suivi des ventes
Merchandising
Animation commerciale / Gestion de l'espace commercial
Commerce digital

Savoirs associés

Français
Histoire-Géographie
Mathématiques/Sciences Physiques
Education Physique et Sportive
Prévention/Santé/Environnement
Economie – Droit
Langues vivantes (Anglais et espagnol)
Arts appliqués
Vente conseil
Animation commerciale
Gestion

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Salles équipées
Matière d'œuvre et matériel professionnels fournis
Formateurs qualifiés et expérimentés
Apprentissage actif

SUIVI ET ÉVALUATIONS

Evaluation des acquis tout au long de l'année.
Evaluations écrites et orales, QCM
Travaux pratiques.
Carnet de liaison et visites en entreprise

ecoledesmetier82.fr

contact@edmcfa82.fr

05 63 03 53 39

DÉLAIS D'ACCÈS

A la signature du contrat
Rentrée en septembre

MODALITÉS D'EXAMEN

Contrôle en cours de formation (CCF) ou Examen ponctuel. Pas de possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Négociation et digitalisation de la relation client
BTS Management commercial et opérationnel
BTS Professions immobilières
BUT Techniques de commercialisation parcours marketing

EN ALTERNANCE

APPRENTIS : 38 semaines CFA (35h) sur 2 ans.
Possibilité de parcours individualisés après positionnement
Stagiaires FC : 19 semaines CFA (35h) sur 1 an

ACCÈS HANDICAP

Contactez notre référente handicap:
k.boukri@edmcfa82.fr

DÉBOUCHÉS

Employé de commerce,
Assistant de vente,
Conseiller de vente,
Vendeur spécialisé,

