

## BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A EN APPRENTISSAGE

(Niveau 4)

<b>Public concerné, nombre,</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Personne âgée de 15 à 30 ans (29 ans révolus)</li> <li>➤ Pas de limite d'âge pour les personnes disposant d'une RQTH.</li> <li>➤ Effectif : 12 à 20 personnes.</li> </ul>
<b>Prérequis, modalités et délai d'accès</b>	<p><b>Conditions d'entrée :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Niveau 3<sup>ème</sup> minimum ou sortie de CAP ou de seconde</li> <li>➤ Intérêt pour les métiers de la vente</li> <li>➤ Sens de la communication, empathie, dynamisme</li> </ul>
<b>Modalité et délai d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Inscription sur AFFELNET pour les jeunes sortant de 3<sup>ème</sup></li> <li>➤ Entrée permanente selon évaluation initiale des compétences</li> <li>➤ Entretien avec le directeur ou le responsable de formation</li> </ul>
<b>Présentation générale</b> (Problématique, intérêt)	<p>Le BAC PRO Commerce par apprentissage s'effectue dans des entreprises de distribution de biens ou de services.</p> <p>Les lieux d'apprentissages sont dans des points de vente sédentaire ou non, de taille variée.</p> <p>Sur le secteur de la Haute-Saône d'après l'enquête de besoin de main-d'œuvre 2019 de pôle emplois, le domaine de la vente de produits alimentaires se retrouve en 10<sup>ème</sup> position des secteurs qui embauche le plus.</p>
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Former des professionnels qui seront en capacité de (FICHE RNCP) :</b></li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La connaissance de l'entreprise dans son environnement socio-économique, l'apprentissage des techniques de commercialisation et de vente ;</li> <li>- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client ;</li> <li>- Maîtriser sa communication ;</li> <li>- Gérer les priorités ;</li> <li>- Travailler en équipe ;</li> <li>- Faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ;</li> <li>- Prendre des initiatives.</li> <li>- Développer sa connaissance client et les outils de fidélisation...</li> </ul> <p><b>A la Maison Familiale :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise.</li> <li>• Accompagner vers l'obtention du BAC Pro Commerce.</li> <li>• Favoriser l'insertion professionnelle par un accompagnement individualisé.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Taux de réussite trois dernière session : 100 %</b></li> <li>• <b>Taux de réussite au bac professionnelle : 100 %</b></li> <li>• <b>Taux d'insertion professionnelle 3 dernières sessions : 100 %</b></li> <li>• <b>Taux de poursuite d'étude : 0 %</b></li> </ul>

### 1. OBJECTIFS (REFERENTIEL)

La formation en milieu professionnel est une phase déterminante de l'acquisition des compétences propres au diplôme et, à ce titre, doit être en interaction avec la formation délivrée en centre de formation. Elle doit permettre au futur bachelier professionnel :

- D'appréhender la réalité des situations professionnelles commerciales de référence,
- D'acquérir et approfondir, dans une logique de formation articulée avec les autres modalités pédagogiques, les compétences décrites dans le référentiel de certification.

Les compétences qui seront développées au cours de cette formation sont :

- Compétence C.1. Animer :
  - C.1.1. Organiser l'offre produite
  - C.1.2. Participer aux opérations de promotion
  - C.1.3. Participer aux actions d'animation
- Compétence C.2. Gérer :
  - C.2.1. Approvisionner et réassortir
  - C.2.4. Participer à la gestion et à la prévention des risques
- Compétence C.3. Vendre :
  - C.3.1. Préparer la vente de produits
  - C.3.2. Réaliser la vente de produits

Elles nécessitent la mobilisation des savoirs associés suivants :

- S.3. Communication – vente
- S.1. Mercatique
- S.4. Technologies de la communication appliquées à la vente
- S.2. Gestion commerciale

- **D'évolution :**

L'apprenant devra évoluer dans les différents domaines de la **mercatique**, il devra être capable de **gérer un espace de vente** toute en maîtrisant les différentes techniques de vente appropriées à la structure.

- **Pédagogiques :**

Afin d'évaluer et d'identifier les compétences, les capacités et les connaissances ; l'équipe pédagogique mais en place des visites d'entreprises dans les différentes structures afin de mesurer les acquis, de plus l'outil pédagogique

**La Combeaufontaine** (magasin d'application géré par les apprenants) permet de situer le jeune dans sa formation.

**Contenu de la formation**

Liste des unités constitutives du référentiel de certification :

➤ **MODULES GENERAUX**

- UNITÉ U13 : Épreuve E1 / Sous-épreuve E13 : Mathématiques
- UNITÉ U4 : Épreuve E 4 : Langue vivante
- UNITÉ U51 Épreuve E 5 / sous-épreuve E51 : Français
- UNITÉ U52 : Épreuve E 5 / sous-épreuve E52 : Histoire géographie
- UNITÉ U6 : Épreuve E 6 : Éducation artistique - arts appliqués
- UNITÉ U7 : Épreuve E 7 : Éducation physique et sportive

➤ **MODULE PROFESIONNELLE**

- UNITÉ U11: Epreuve E11: Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale
- UNITÉ U12: Epreuve E2: Action de promotion – animation en unité commerciale

➤ **MODULE D'IMMERSION PROFESSIONNELLE**

- UNITÉ U3 : Epreuve E3 : Épreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale

**Durée de chaque module :**

MODULE	DURÉE TOTAL DE LA FORMATION
MATHÉMATIQUE	182 HEURES
LANGUE VIVANTE	224 HEURES
FRANÇAIS	216 HEURES
HISTOIRE / GÉOGRAPHIE	188 HEURES
ARTS-APPLIQUÉS	110 HEURES
ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	108 HEURES
PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE	274 HEURES
ACTION DE PROMOTION – ANIMATION EN UNITÉ COMMERCIALE	274 HEURES
ÉPREUVE PRATIQUE PRENANT EN COMPTE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL : VENTE EN UNITÉ COMMERCIALE	274 HEURES

**Méthode pédagogiques**

**Modalité :**

Pédagogie de l'alternance liée au vécu en milieu professionnel (PE, mise en commun, livret de l'alternance)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Accompagnement individualisé</li> <li>➤ Soutien de l'élaboration du support d'examen</li> <li>➤ Visites d'entreprises</li> <li>➤ Intervention professionnelle</li> <li>➤ Travaux pratiques</li> <li>➤ Cas concret</li> <li>➤ Apport de connaissances</li> <li>➤ Jeux de rôle</li> </ul> <p>Chaque apprenti a un responsable de classe qui l'aidera dans sa démarche de recherche de contrat, suivra l'évolution en entreprise, ainsi que les divers documents et travaux à fournir pour la formation et/ou le diplôme.</p> <p><b>Supports pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le magasin d'application <b>La Combeaufontaine</b> (propriété de la MFR)</li> <li>➤ <b>La MFR dispose d'une salle information et d'ordinateur portable tous ayant accès à internet.</b></li> <li>➤ <b>Prise en compte des situations de handicap (réfèrent handicap dans la maison)</b></li> </ul>
<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<p><b>Compétences attestées :</b></p> <p>Pour exercer son métier, l'employé commercial doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation clients ;</li> <li>- Maîtriser sa communication ;</li> <li>- Gérer les priorités ;</li> <li>- Travailler en équipe ;</li> <li>- Faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ;</li> <li>- Prendre des initiatives ;</li> <li>- Être souriant, accueillant, poli et respectueux</li> <li>- Acquérir une certaine maturité</li> </ul> <p><b>Capacités générales</b></p> <p>C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</p> <p>C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</p> <p>C3- Développer sa motricité</p> <p>C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</p> <p><b>Capacités professionnelles</b></p> <p>C5- Conseiller le client sur les produits alimentaires et les vins et spiritueux</p>

	<p>C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel</p> <p>C7- Communiquer en situation professionnelle</p> <p>C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise</p> <p>C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires/de vins et spiritueux</p> <p>C10- Gérer un rayon de produits alimentaires/de vins et spiritueux dans le respect de la réglementation et de la sécurité</p> <p>C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires/vins et spiritueux vendus dans une perspective de durabilité</p> <p>C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p>
<p><b>Durée</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parcours réduit pour les titulaires d'un diplôme 4 ou 3 avec dispense d'épreuves.</li> <li>• Parcours aménager suivant les résultats du positionnement.</li> <li>• Parcours aménager pour les situations de handicap.</li> </ul> <p><b>Durée totale 1850 heures sur 3 ans</b> : 500 h en seconde ; 675h en première et en terminale Durée hebdomadaire :35 heures Seconde 15 semaines ; première et terminale :19 à 20 semaines en CFA</p>
<p><b>Dates</b></p>	<p>Dates : du 09/2022 au 07/2025</p>
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>MFR de COMBEAUFONTAINE -CFA- 2 Rue des Moines 70120 COMBEAUFONTAINE Accessible aux personnes en situation de Handicap. <b>Téléphone</b> : 03 84 92 10 48 <b>E-mail</b> :mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr</p>
<p><b>Coût par participant</b></p>	<p><b>Cout formation prise en charge par l'OPCO selon CPNE</b> La pension comprend, les voyages scolaires, un classeur, un cadeau à Noël.</p>
<p><b>Responsable de l'action, Contact</b></p>	<p><b>Responsable de formation :</b></p> <p><b>Faivre Eva</b> : <a href="mailto:eva.faivre@mfr.asso.fr">eva.faivre@mfr.asso.fr</a> <b>Adresse</b> : 2, rue des moines – 70120 COMBEAUFONTAINE <b>Téléphone</b> : 03.84.92.10.48 <b>Email</b> : <a href="mailto:mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr">mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr</a> <b>Site internet</b> : <a href="http://www.mfr-combeaufontaine.fr">www.mfr-combeaufontaine.fr</a></p>

<p><b>Formateurs, Animateurs et intervenants</b></p>	<p><b>Formateurs permanents :</b></p> <p>GIRET Mailys : Biologie, Arts-Appliqués (seconde)          FAIVRE Eva : Commerce, Mercatique, Informatique          MILLOT Anne-Sophie : Histoire-géographie, Français          SPITZ Fabien : Activités sportives          PIETRAS Anaïs : Economie, Arts-appliqués (1<sup>ère</sup> et terminal)          MEUDRE Charline : Mathématique          WEINGAND Carole : PSE, Anglais</p>
<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cahier de texte (numérique accessible sur internet)</li> <li>➤ Carnet de liaison individuel complété par le stagiaire, le maître d'apprentissage, les parents et le responsable de la formation.</li> <li>➤ Suivi téléphonique avec l'entreprise</li> <li>➤ Entretien régulier avec les apprenants</li> <li>➤ Attestation de présence</li> <li>➤ Emargement des apprentis par demi-journée</li> <li>➤ Emargement des moniteurs</li> </ul>
<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Evaluation formation : bulletins de notes</li> <li>➤ Evaluation certificative : 12 à 15 CCF</li> <li>➤ Evaluation écrites et oraux</li> <li>➤ Epreuve terminale : Examen terminal</li> <li>➤ Enquête de satisfaction à 6 mois</li> </ul> <p>Une évaluation de l'action en fin de semaine (écrit individuel) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (<i>tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...</i>)          Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « <b>à froid</b> », à 6 mois après sortie</p>
<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<p><b>Secteurs d'activités :</b></p> <p>Entreprises de distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de biens ou de services ;</li> <li>- avec des points de vente sédentaires ou non ;</li> <li>- de tailles variées ;</li> <li>- spécialisées ou généralistes ;</li> <li>- intégrées ou non ;</li> <li>- de détail ou interentreprises (grossistes ou semigrossistes avec espace de vente intégré).</li> </ul> <p>Entreprises de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines).</p> <p><b>Type d'emplois accessibles :</b></p> <p>Employé(e) de commerce, employé(e) commercial, assistant(e) de vente, conseiller de vente, conseillère de vente, vendeur, vendeuse, vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée.</p> <p><b>Code(s) ROME :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne</li> </ul>

- D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
- D1408 - Téléconseiller et télévente
- D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer

**Possibilité de poursuivre en BTS :**

- BTS Management des unités commerciales
- BTS technico-commercial
- BTS Négociation et relation client