



PREPARATION AU BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Le titulaire du diplôme, Option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale. Celui de l'option B contribue au développement de la relation client et à la prospection.

OBJECTIFS

- Participer à l'animation commerciale
- Gérer une unité commerciale
- OU
- Développer la relation client
- Mettre en place et gérer les outils de prospection

PUBLICS

Salariés, demandeurs d'emploi, lycéens

PREREQUIS

Niveau CAP, maîtriser le français. Pour les stagiaires hors alternance, vous devez effectuer des périodes de stages obligatoires (22 semaines sauf exonération ou réduction).

CONDITIONS D'ADMISSION

Admission après entretien. Pour les candidats à la formation continue, l'inscription s'effectue directement sur l'application moncompteformation.gouv.fr Pour une inscription en alternance, nous vous remercions de bien vouloir compléter le dossier [ici](#)

MODALITES DE FORMATION, DUREES ET RYTHME

Modalités possibles :

- Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation continue

La formation peut se dérouler en présentiel dans nos locaux ou à distance.

Durées et rythme :

- **Apprentissage** : 1350h sur deux années à dates fixes. Rythme de l'apprentissage : présence en moyenne de 10 jours en centre de formation et le reste du temps en entreprise.
- **Formation continue** : parcours de deux ans en moyenne de 1160 h, personnalisé en fonction de l'expérience et des diplômes du candidat.



MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique composée de 5 formatrices et formateurs, avec un responsable pédagogique qui assure le suivi des stagiaires.

MOYENS TECHNIQUES

En présentiel : Locaux de 800m2 avec salles disposant de tous les équipements nécessaires à l'animation des modules. Pour les alternants, les manuels scolaires sont pris en charge.

A distance : les stagiaires disposent d'un accès à la plateforme de e-learning, ainsi qu'un accès aux visioconférences. Les formateurs échangent par mail et en visioconférence avec les apprenants.

COUT DE LA FORMATION

- Pour les stagiaires en apprentissage ou en contrat de professionnalisation, la formation est prise en charge intégralement.
- Présentiel sans alternance : 2890 euros
- Distanciel : 1500 euros
- La formation est éligible au compte personnel de formation.
- Pour les salariés en reconversion professionnelle : il est possible d'obtenir un congé de formation pour se former. Pour plus de renseignements, vous pouvez vous adresser à l'organisme TRANSITION PRO de votre région.

Formation continue : cette formation est éligible au compte personnel de formation

POUR VOUS INSCRIRE EN PRESENTIEL VIA L'APPLICATION CPF OPTION A CLIQUEZ [ICI](#)

OPTION B UNIQUEMENT EN E-LEARNING, CLIQUEZ [ICI](#)

POUR VOUS INSCRIRE EN E-LEARNING OPTION A, CLIQUEZ [ICI](#)

Programme

• Conseiller et vendre / Suivre les ventes/ Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Option A : animer et gérer l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

ENSEIGNEMENTS GENERAUX

Français

Histoire Géographie – Enseignement Moral et Civique

Mathématiques

Economie et Droit

Langues vivantes 1 et 2

Arts appliqués

Education Physique et Sportive (pour les apprentis).

Consultez le référentiel complet du diplôme [ici](#)

Poursuites d'études possibles : BTS MCO / BTS NDRC

Cette offre de formation est éligible à

MON COMPTE

CONTACTS

Turenne Compétences, 26 avenue George Corneau – 08000 Charleville-Mézières.

Référent handicap : Pour vous informer, vous pouvez contacter le secrétariat

secretariat@cfa-turennecompetences.com

03 51 79 98 63

turenne-competences.com

