



# 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](http://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](mailto:secretariat@cfa-turennecompetences.com)

**03 51 79 98 63**

[turenne-competences.com](http://turenne-competences.com)

