

Métiers du Commerce et de la Vente
option A animation et gestion de l'espace commercial
(formation par apprentissage)

Public concerné	Toute personne souhaitant travailler dans le domaine de la vente et du commerce.
Prérequis	Savoir lire, écrire, compter. Test de positionnement (français et mathématiques).
Modalités	<p>Inscription en seconde : Être issu d'une classe de 3^{ème} ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3. Réorientation après une année de seconde générale ou technologique.</p> <p>Inscription en première : Être issu d'une classe de seconde professionnelle du Ministère de l'Agriculture ou de première (sur proposition de redoublement). Être issu d'une classe de seconde/ première générale, technologique ou professionnelle du ministère de l'Education nationale (sur dérogation de la DRAAF). Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP) dans la même filière.</p> <p>Inscription en terminale : Être issu d'une classe de 1^{ère} pro SAPAT du Ministère de l'Agriculture. Être issu d'une classe de 1^{ère} pro du Ministère de l'Education Nationale dans la même filière (sur dérogation de la DRAAF et sans contrôle continu possible).</p> <p>Accessible aux personnes à besoins particuliers, prendre contact avec le référent handicap (Mme VADALA, mfr.ambleny@mfr.asso.fr)</p>
Délais d'accès	<p>Formation par apprentissage : Pré-inscription sur RDV d'entretien dès le mois de février précédent la prochaine rentrée. Test de positionnement. Le statut d'apprenti est validé dès la signature d'un contrat d'apprentissage, le début du contrat pouvant commencer ultérieurement à la date de début de formation.</p>
Présentation générale	Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client • Maîtriser sa communication • Gérer les priorités • Travailler en équipe • Faire preuve d'autonomie, de réactivité, d'initiative. • Acquérir des connaissances et des compétences dans la gestion des produits, l'animation d'un point de vente, les techniques de vente • Former des vendeurs-conseils à double compétence : maîtrise des techniques générales de la vente • Favoriser l'insertion dans les métiers de la vente et du commerce

Contenu de la formation	<p style="text-align: center;">1800 heures de formation répartie sur 3 ans de la 2nd à la Terminale</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde ▪ Langue et culture étrangères ▪ Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES ▪ Culture scientifique et technologique ▪ Etude opérationnelle ▪ Expertise conseil ▪ Conduite de vente <p>Epreuves facultatives : langue vivante, mobilité, EPS</p>																				
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques L'établissement met à disposition : -Plusieurs salles de cours avec TBI -Une cuisine pédagogique -Un labo physique chimie -Une salle informatique -Un appartement pédagogique -Des salles pratiques</p> <p>Méthodes pédagogiques Jeux de rôles, travaux pratiques, documents pédagogiques, étude de situations, cours magistraux, vidéos, explication de l'expérience, interventions, visites extérieures, ...</p> <p>Modalités Epreuves ponctuelles terminales</p>																				
Durée	3 ans de la 2 nd e à la terminale, de 17 à 20 semaines de formation /an, le reste du temps en milieu professionnel. Semaine de 35h																				
Date	Début septembre à fin juin (prévisionnel)																				
Lieu	MFR Ambleny, 11 rue du pont Cheminet, 02290 Ambleny																				
Coût	voir l'onglet « tarif » sur le site web en fonction du statut souhaité																				
Suivi de l'action	Emargement, attestations de stage, entretien individuel, cahier de liaison																				
Evaluation de l'action	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Épreuves</th> <th style="width: 30%;">Modalité(s)</th> <th style="width: 20%;">Coeff</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>E1 Epreuves scientifique et technique</td> <td rowspan="7" style="text-align: center; vertical-align: middle;">Epreuves ponctuelles terminales (EPT)</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td>E2 Analyse et résolution de situations professionnelles</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td>E3 Pratique professionnelle</td> <td style="text-align: center;">9</td> </tr> <tr> <td>E4 Epreuves de langue vivante</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td>E5 Epreuve de français, histoire géographie et enseignement moral et civique</td> <td style="text-align: center;">5</td> </tr> <tr> <td>E6 Epreuves d'arts appliqués et cultures artistiques</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> <tr> <td>E7 Epreuves d'éducation physique et sportive</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> </tbody> </table>			Épreuves	Modalité(s)	Coeff	E1 Epreuves scientifique et technique	Epreuves ponctuelles terminales (EPT)	2	E2 Analyse et résolution de situations professionnelles	4	E3 Pratique professionnelle	9	E4 Epreuves de langue vivante	4	E5 Epreuve de français, histoire géographie et enseignement moral et civique	5	E6 Epreuves d'arts appliqués et cultures artistiques	1	E7 Epreuves d'éducation physique et sportive	1
Épreuves	Modalité(s)	Coeff																			
E1 Epreuves scientifique et technique	Epreuves ponctuelles terminales (EPT)	2																			
E2 Analyse et résolution de situations professionnelles		4																			
E3 Pratique professionnelle		9																			
E4 Epreuves de langue vivante		4																			
E5 Epreuve de français, histoire géographie et enseignement moral et civique		5																			
E6 Epreuves d'arts appliqués et cultures artistiques		1																			
E7 Epreuves d'éducation physique et sportive		1																			

<p>Passerelles et débouchés</p>	<p>POURSUITE D'ÉTUDES</p> <p>Les diplômés peuvent poursuivre leur formation en :</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTS ou BTSa Technico-commercial • BTS Négociation et digitalisation de la relation client • BTS Management commercial opérationnel • BTS Gestion de PME <p>ENTRÉE DANS LA VIE ACTIVE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • chef des ventes, • chef d'équipe, • manager de rayon, • directeur de magasin, • directeur adjoint de magasin, • responsable de secteur.
<p>Quelques chiffres</p>	<p>voir l'onglet « résultats aux examens » sur le site web</p>