

BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente

(Option A : Animation et gestion de l'espace commercial)



EN APPRENTISSAGE

Vers quels métiers ?

Intégrer un poste de salarié(e) dans les métiers de la vente :

- Vendeur conseil
- Manager de rayon
- Chargé de clientèle

Prérequis / Conditions d'accès

- Être âgé(e) de 15 à 29 ans + entretien de positionnement et de motivation avec le candidat et rencontre avec son représentant légal
- Être issu(e) de 3ème Collège, 3ème par alternance de l'enseignement agricole ou réorientation après une classe de seconde (entrée en classe de 1ère) ou être titulaire d'un CAP (entrée en classe de 1ère) ou après une classe de 1ère (entrée en classe de terminale)
- Aptitudes demandées : sens du contact, volonté de s'adapter et présentation soignée requise, maîtriser les bases de la communication, maîtriser les bases de calcul
- Bulletins de notes
- Signer un contrat d'apprentissage

Examen

- Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale
- Épreuves ponctuelles en fin de formation (*matières professionnelles et matières générales*)

Les + de la formation

- Accompagnements personnalisés à la recherche d'entreprise, au CFA et sur le lieu d'apprentissage
- Réseau d'entreprises partenaires
- Équipe éducative qualifiée
- Séjour commercial à l'étranger

Un tremplin pour ...

- BTS dans le domaine du commerce et de la vente
- Certificat de Qualification Professionnelle
- La vie active...

SITE DE FORMATION

Maison Familiale Rurale de Segré
 Centre de Formation d'Apprentis
 1 Boulevard Léon MAUDUIT - SEGRÉ
 49500 SEGRÉ EN ANJOU BLEU

@ / mfr.segre@mfr.asso.fr
 ☎ : 02.41.92.21.04

Formation accessible aux personnes en situation de handicap



www.mfrsegre.fr



Durée

Formation de 3 ans (ou 2 ans après un CAP)

- **Durée hebdomadaire** : 35H de présence au CFA sur 5 jours du lundi au vendredi midi
 - Aménagement de parcours selon profil (diplôme et expérience)
- **Durée en entreprise**
 - 2nde : 32 semaines
 - 1ère : 27 semaines
 - Terminale : 28 semaines (50% du temps)
- **Durée au CFA**
 - 2nde : 15 semaines
 - 1ère : 20 semaines
 - Terminale : 19 semaines (50% du temps)



Rythme d'alternance & délais d'accès

- 1 à 2 semaines au CFA
(début de cycle de formation fin août début septembre)
- 1 à 2 semaines en entreprise (excepté pendant la période de Noël)
- Entrée permanente possible en cours de formation

LA FORMATION EN ENTREPRISE

En choisissant la voie de l'alternance, vous alliez la formation et l'expérience du terrain. En entreprise vous êtes formés progressivement à un métier avec l'aide du maître d'apprentissage. Il vous transmet son savoir-faire et vous aide à développer vos compétences professionnelles. Vous entrez ainsi avec les meilleurs atouts dans la vie active.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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.

LA FORMATION AU CFA

Enseignement professionnel :

- Groupe de compétences 1 : Conseiller et vendre
- Groupe de compétences 2 : Suivre les ventes
- Groupe de compétences 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Groupe de compétences 4A : Animer et gérer l'espace commercial
- Économie - Droit
- Prévention Santé Environnement
- Projet
- Formation en entreprise : tout point de vente/entreprise répondant aux attendus de l'examen

Enseignement général :

- Français
- Mathématiques
- Histoire-géographie, EMC
- Anglais
- Espagnol
- Éducation physique et sportive
- Arts appliqués

Méthodes mobilisées

- Pédagogie de l'alternance : prise en compte du vécu en entreprise
- Cours en présentiel (visites, interventions)
- Utilisation d'outils numériques : PC, vidéoprojecteurs, lunettes virtuelles
- Ressources pédagogiques disponibles via le lien : <https://www.ient.fr/>



mis à jour décembre 2025