Date de mise à jour : decembre 2025

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Niveau 4 RNCP 38399

OBJECTIFS

Le baccalauréat professionnel " Métiers du commerce et de la vente" est décliné en deux options :
- Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
- Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :
- 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.

Selon les situations, il pourra aussi :
- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÉS

En apprentissage : candidature en ligne tout au long de l'année, entretien d'étude du projet, test selon le cas.

En Formation continue : entretien d'étude du projet et aide au montage du dossier de financement, test d'entrée selon la formation.

Entrée en formation : A déterminer à l'issue du positionnement de l'entretien concernant le projet professionnel de l'apprenant/apprenante

ACCESSIBILITÉ

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. https://www.cfa2b.fr/handicap/

Référent Handicap au 04 95 59 20 30 ou au 06 43 90 25 73 par mail à referent.handi@cfa2b.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

PUBLIC

En apprentissage : Jeunes à partir de 15 ans sous conditions, jusqu'à 29 ans révolus
Personnes en situation de handicap et sportifs de haut niveau sans limite d'âge.
Futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (dispositif particulier. Nous contacter)
En formation continue : Salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, travailleurs non-salariés

PRÉREQUIS

Titulaire d'un CAP équipier du commerce, bac en 2 ans
Niveau 3ème et bonne maitrise des compétences clés de base pour l'accès par la voie de l'apprentissage et de la formation continue
Maitrise de la langue française parlé, lu, écrit (Niveau B1 certifié)

DURÉE

2 ans/ 3214 h dont 1350 h en centre de formation.

La durée de la formation est adaptée en fonction du profil de l'apprenant/apprenante à l'issue du positionnement (peut être allongée ou réduite selon le profil)

TARIF

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/apprenante.

En apprentissage et en formation continue (contrat de professionnalisation), formation prise en charge par les OPCO ou CNFPT avec rémunération de l'alternant.

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Nous consulter

INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Taux d'obtention du diplôme et autres indicateurs de performance disponibles sur notre site internet www.cfa2b.fr dans la rubrique Etablissement, Pourquoi nous choisir

QUALIFICATIONS DES FORMATEURS, INSTALLATIONS, RESSOURCES DISPONIBLES

Disponibles sur notre site internet www.cfa2b.fr dans la rubrique Etablissement, Pourquoi nous choisir

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En apprentissage et en formation continue : examen certificatif final incluant des épreuves écrites et orales (épreuves générales et professionnelles) et de pratiques professionnelles

Délivrance d'un diplôme du Ministère de l'Education Nationale : Bac professionnel de niveau 4 Européen

Possibilité de validation par blocs de compétences

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation en alternance en centre de formation et en entreprise Accompagnement individualisé

Mise en situation de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques

Visite en entreprise

Moyens techniques : Salles de formation, salles informatiques, Centre de ressources, plateaux techniques modernes et équipés

Encadrement : Formation encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise

CONTENU DE LA FORMATION-BLOCS DE COMPETENCES

Conseiller et vendre
Assurer la veille commerciale
Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes
Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
Traiter les retours et les réclamations du client
S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Traiter et exploiter l'information ou le contact client
Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Animer et gérer l'espace commercial (option A)
Assurer les opérations préalables à la vente
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
Développer la clientèle

Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)
Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
Participer à la conception d'une opération de prospection
Mettre en œuvre une opération de prospection
Suivre et évaluer l'action de prospection
Valoriser les produits et/ou les services

Français

Histoire - géographie - enseignement moral et civique

Mathématiques

Economie Droit

Éducation physique et sportive

Prévention Santé Environnement

Langue vivante A

Langue vivante B

Arts appliqués et cultures artistiques

SUITE DE PARCOURS

BTS management commercial opérationnel

BTS négociation et digitalisation de la relation client

*formation dispensée au CFA

ÉQUIVALENCE / PASSERELLE disponibles sur :

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/

Certificateur : Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

Code diplôme :

Option A : 40031213
Option B : 40031214

https://referentiels-professionnels.eduscol.education.fr/bacprometcove.html

Date d'enregistrement : 19/12/2023

DÉBOUCHÉS

Vendeur-conseil,
Conseiller de vente,
Conseiller commercial,
Assistant commercial,
Téléconseiller,
Assistant administration des ventes,
Chargé de clientèle

Le taux d'insertion global dans l'emploi et le taux d'insertion dans le métier visé des titulaires de la certification figurent sur la fiche RNCP :

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/

CONTACTS / SERVICE DAIOS

Point d'information unique quelle que soit la voie d'accès (apprentissage ou formation continue)

04 95 59 21 06 / anne-lise.retali@cfa2b.fR

04 95 59 20 35 / frederique.guaitella@cfa2b.fr

04 95 59 21 07 / julia.galli-storai@cfa2b.fr

Retrouvez en scannant ce QR Code toutes les informations concernant les conditions de déroulement et d'accueil de la prestation

LIVRET D'ACCUEIL DE L'APPRENANT →

L'ensemble des contenus proposés en lien HyperText sont disponibles à la demande

LIEUX ET COORDONNÉES
CFA HAUTE CORSE

04 95 59 20 30 • contact@cfa2b.fr
Route du Village 20600 Furiani
CANTINE ET INTERNAT SELON DISPONIBILITES

Suivez nous sur les réseaux sociaux :

Pour voir nos offres d'apprentissage :

https://www.apprentisencorse.com