



**BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
SPÉCIALITÉ COMMERCE
OPTION A : Animation et gestion de l'espace commercial
diplôme de niveau 4**



<p><u>Lieu de la formation :</u> Xenus Formation au 65 TER rue du général de Gaulle au Tampon</p> <p><u>Durée et nombre d'heure :</u></p> <ul style="list-style-type: none">- 12 mois (402 heures)- 24 mois (804 heures) <p><u>CODE RNCP :</u> 32208</p> <p><u>Accessibilité des personnes en situation de handicap</u></p>	<p><u>CONTACTS</u> Accueil:0263 05 63 09 Responsable pédagogique : 0692 15 91 88 Référent handicap : Madame Blard Emilie mail: xenuspsh@gmail.com Référent mobilité : Monsieur Lovelace 0692 05 62 50</p> <p>mail du centre de formation: xenusformation@gmail.com</p>
<p><u>PRÉ-REQUIS</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Titulaire d'un BEP ou CAP de la spécialité ou expérience significative dans le domaine- Avoir un intérêt pour le domaine de la vente et du commerce	<p><u>MODALITÉS D'ADMISSION</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Étude du dossier et entretien de motivation-inscription tout au long de l'année
<p><u>DESCRIPTION</u> les points forts de la formation</p> <ul style="list-style-type: none">- formation en alternance (théorie et pratique)- insertion professionnelle rapide et ou poursuite d'étude	<p><u>OBJECTIF DE LA FORMATION</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Acquérir des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale

CONTENU DE LA FORMATION

→ Domaines professionnels :

- Démarche mercatique : le marché, la demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale.
 - Plan de marchéage de l'unité (produits, prix, distribution, communication).
 - Mercatique de fidélisation : les facteurs et les techniques et mercatique après-vente, les outils de mesure de la satisfaction.
 - Mercatique appliquée à un produit.
 - Gestion commerciale des produits : l'approvisionnement, la commande, le réassortiment, la facturation et les paiements.
 - Gestion des stocks : cadre et gestion économique des stocks.
 - Marchandisage : l'espace vente, l'implantation des linéaires.
 - Indicateurs de gestion : l'analyse et le suivi des ventes.
 - Environnement du point de vente (la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les instances de contrôle, la démarche qualité).
 - Déterminants de la communication (dimensions et techniques).
 - Communication orale professionnelle : techniques de communication et situations de conflit (face au client et au sein de l'équipe).
 - Communication écrite : l'écrit professionnel et sa place dans la communication, la valorisation des messages.
 - Communication visuelle : les principaux supports.
 - Communication commerciale.
 - Communication appliquée à la vente : entretien en face à face et au téléphone.
 - Technologies de la communication appliquées à la vente : les réseaux et la transmission des données, les logiciels de bureautique, de gestion commerciale et de la relation client.
- ### → Domaines généraux :
- Français
 - Histoire et géographie
 - Mathématiques
 - Economie et droit
 - Anglais
 - Art appliqué

Epreuves

Nom de l'épreuve	Coefficient	Durée	Type d'épreuve
Épreuve scientifique et technique Voir le détail de la composition de l'épreuve ci-dessous	6	5h30	Écrite
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	4	4h	Écrite
Economie et droit	1	1h30	Écrite
Mathématiques	1	1h30	Écrite

Action de promotion - animation en unité commerciale	4	30 min	Orale
Épreuve pratique : vente en unité commerciale	4	30 min	Orale
Langue vivante	2	2h	Écrite
Culture générale Voir le détail de la composition de l'épreuve ci-dessous	5	4h30	Écrite
Français	3	2h30	Écrite
Histoire et Géographie	2	2h	Écrite
Éducation artistique - arts appliqués	1	3h	Écrite
Éducation physique et sportive	1	-	Pratique

Deux dossiers :

-Un dossier à présenter comprenant : - la liste des trois supports professionnels variés, relatifs à des situations réelles vécues ou observées en milieu professionnel ou des situations simulées en formation, en lien avec le groupe de compétences 1 « Conseiller et vendre ».

-Un dossier à présenter comprenant : - la liste des trois supports professionnels variés, relatifs à des situations réelles vécues ou observées en milieu professionnel ou des situations simulées en formation, en lien avec le groupe de compétences 2 « Suivre les ventes ».

Une présentation numérique prenant appui sur l'organisation dans laquelle le candidat effectue sa période de formation en milieu professionnel, son apprentissage dans le cas de centres de formation d'apprentis non habilités à pratiquer le contrôle en cours de formation, ou son activité professionnelle

DURÉE ET RYTHMES DE LA FORMATION

En alternance par apprentissage : 1 journée de formation par semaine

PRIX DE LA FORMATION

Par alternance

Prise en charge par l'OPCO entre 7500 euros et 9000 euros HT
« TVA non applicable - article 293 B du CGI »

MÉTHODES MOBILISÉS

- exposé,démonstration,mise en situation,jeu de rôle

MODALITES D'EVALUATION

- évaluation diagnostique,formative,sommative
- bilan intermédiaire
- questionnaire de satisfaction
- enquête post-formation

MODALITÉS DE VALIDATION

Epreuves ponctuelles en fin de formation à l'examen final
Epreuve de rattrapage (épreuves de contrôle)

POURSUITE D'ÉTUDES

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Une poursuite d'études dans un BTS du même domaine professionnel peut être conseillée à des élèves de terminale professionnelle ayant un bon dossier. Elle est de droit pour tous les demandeurs qui ont eu une mention bien ou très bien au baccalauréat.

Exemple(s) de formation(s) possible(s)

MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance
BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client
BTSA Technico-commercial

MÉTIERS POSSIBLES

-Commerçant en alimentation
-Vendeur en magasin
-Télévendeur