Centre scolaire St Louis - St Bruno

BAC PRO
Métiers du Commerce et de la Vente
En apprentissage - en 2 ans

▸ Inscription en ligne

Lyon Croix-Rousse

Le/la titulaire d'un BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente a pour vocation de travailler en autonomie au sein d'une équipe en prenant en charge l'acte de vente dans sa globalité : de l'approvisionnement jusqu'à la fidélisation des clients. Il/elle pourra seconder le responsable commercial d'une surface de vente.

OPTION A — J'acquiers des compétences d'animation et de gestion de l'espace commercial

OPTION B — J'acquiers des compétences de prospection et de valorisation de l'offre commerciale

Objectifs

Acquérir des compétences dans les domaines :

- Du conseil et de la vente ;
- Du suivi des ventes (retour, réclamation, ...) ;
- De la fidélisation de la clientèle et du développement de la relation client ;
- De l'animation et de la gestion d'une entreprise de distribution (spécialisée ou généraliste), d'un espace de vente au détail ou interentreprises ou d'une entreprise avec espace de vente intégré au lieu de production (magasin d'usine).

Qualités requises

Sens de l'accueil · Ecoute · Disponibilité · Autonomie

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance (séquences construites en lien avec les expériences en entreprise)
- Méthodes actives (études de cas, scénarios)
- Actions pédagogiques interdisciplinaires
- Suivi des activités en entreprise
- Accompagnement personnalisé

Contenu de la formation

Enseignement général	Coef.	Mode
Histoire-Géographie-EMC	2,5	Ponctuel écrit
Mathématiques	1	CCF
Français	2,5	Ponctuel écrit
Anglais LV1	2	CCF
Espagnol ou Italien LV2	2	CCF
Arts appliqués	1	CCF
Education Physique et Sportive	1	CCF

Modalités d'évaluation

Nos apprentis sont évalués tout au long de la formation dans l'UFA (1 bulletin par semestre) et en entreprise.

Des Contrôles en Cours de Formation (écrits et oraux) portant sur les apprentissages dans les enseignements professionnels et les matières générales ont lieu au cours de la formation en vue de l'obtention du diplôme.

Durée et organisation de la formation

- **1 350 heures** de formation en 2 ans
- Rythme de l'alternance :
  2 jours en formation (mardi et mercredi)
  3 jours en entreprise par semaine

Enseignement professionnel	Coef.	Mode
Vendre, Animer, Gérer	8	CCF
Economie-Droit	1	Ponctuel écrit
Prévention-Santé-Environnement	1	Ponctuel écrit
Analyse et résolution de situations professionnelles	4	Ponctuel écrit
Chef d'œuvre	1	CCF + Oral

Conditions d'admission

- Avoir moins de 30 ans
- Être titulaire d'un CAP Equipier Polyvalent du Commerce / Seconde Métiers de la Relation Client / Seconde Générale et Technologique
- Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage

Modalités d'inscription

- Inscription via notre **plateforme en ligne**
- Admission sur dossier de candidature et entretien
- La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum
- L'admission est définitive après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation

Frais de formation

Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la scolarité est **gratuite et rémunérée**.
Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Après le BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

- Insertion professionnelle
- **Post Bac 1 an :** FCIL ou Mention Complémentaire (négociation commerciale et digitale dans l'entreprise, vendeur spécialisé en alimentation, ...)
- **Post Bac 2 ans :** BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Support à l'Action Managériale, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, ...

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre formation est accessible à toute personne en situation de handicap, sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis.

Chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas, par le référent handicap, et la Direction de l'UFA.

Bénéfices de l'apprentissage

- Familiarisation avec le monde de l'entreprise et **combinaison gagnante "théorie/mise en pratique"**
- Acquisition d'une maturité et d'une **réelle expérience professionnelle favorisant l'employabilité**
- Diplôme délivré par **l'Éducation Nationale** et attestation de fin de formation

Les atouts de l'UFA Saint Louis - Saint Bruno

Une UFA intégrée dans un lycée professionnel à **l'expertise pédagogique reconnue**

Un **accompagnement individuel et collectif** pour la recherche d'entreprise

Centre scolaire St Louis - St Bruno

UFA Saint Louis - Saint Bruno
17 rue des Chartreux 69001 LYON

06 58 56 17 34

slsb.fr/lp