



LYCÉE POLYVALENT
SIMONE VEIL

RÉVÉLER ET PROMOUVOIR
TOUS LES TALENTS DE DEMAIN



BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION
ET GESTION DE L'ESPACE
COMMERCIAL

CONDICTIONS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus.
(ou 15 ans si le candidat a effectué une 3^{ème}).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage
avec un employeur.
- Être titulaire d'un CAP pour accéder à la classe
de 1^{ère} BAC PRO.



► INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Unité de Formation des Apprentis Simone Veil

☎ 05 55 878 997

ufa.simone-veil@ac-limoges.fr



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION
ET GESTION DE L'ESPACE
COMMERCIAL

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- 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.
- Animation et gestion de l'espace commercial.

Domaine cible : unité commerciale physique ou à distance, généraliste ou spécialisée, de toute taille, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production, de transformation ou de distribution.

STATUT

Le contrat d'apprentissage peut être conclu pour une durée limitée ou dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée.

Le temps de travail est identique à celui des autres salariés 35h par semaine.

L'apprenti(e) alterne sa formation entre l'UFA et l'entreprise.

L'apprenti(e) bénéficie d'une rémunération variant en fonction de son âge et de l'année d'exécution de son contrat.

DURÉE

2 ans après un CAP Vente ou une seconde.
Durée en fonction du profil
(soit 675h/an en centre de formation).
3 ans après la 3^{ème}.



CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- Français
- Histoire-Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes (Anglais - Espagnol)
- Arts appliqués
- EPS
- Prévention Santé Environnement

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Économie-Droit
- Conseil et Vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de la relation client

- Vendeur/euse, en magasin,
- Conseiller / conseillère de vente,
- Conseiller / conseillère commercial(e)...



POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO - Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client