

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

Option A :

- Vendeur conseil
- Employé commercial
- Télévendeur

Option B :

- Commercial sédentaire/ ou terrain

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO ou NDRC
- Mention complémentaire
- Formation interne aux enseignes



LA FORMATION

Durée

- 14 semaines en seconde
- 19 semaines en première
- 20 semaines en terminale

Rythme

- 1 semaine en formation
- 35 heures de cours
- 1 à 2 semaines en entreprise

Conditions d'admission

- Avoir 15 ans à la signature
- Être titulaire d'un CAP, BEP, BEPA (niveau 3), ou 1ère BAC



TEMPS EN ENTREPRISE - 63% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES
sous réserve de modification

- 195 € à 216 € par mois selon la classe (hébergement, restauration, séjour à l'étranger)
- Pré inscription de 30 € (non remboursable en cas d'annulation)



ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français
- LV1 : anglais
- LV2 : allemand ou espagnol ou anglais
- Histoire - Géographie
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive
- Mathématiques



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Marketing
- Prévention, Santé et Environnement
- Techniques de vente/communication
- Gestion commerciale
- Informatique/Numérique/Digitalisation
- Économie - Droit
- Accompagnement professionnel et individualisé

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

L'ENTREPRISE

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage



ENTREPRISES D'ACCUEIL

- ✓ Entreprises de distribution des secteurs alimentaires spécialisées : hypermarchés, supermarchés
- Option A :
 - ✓ Grandes surfaces spécialisées : bricolage, sport, jouets...
 - ✓ Magasins traditionnels : prêt à porter, bijouterie, décoration...
- Option B :
 - ✓ Entreprises de distribution ou de services avec clientèle de professionnels ou particuliers



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- Option A :
 - ✓ Conseiller et vendre
 - ✓ Fidéliser la clientèle
 - ✓ Réaliser le suivi des ventes
 - ✓ Animer et gérer l'espace des ventes
 - ✓ Développer la relation client
- Option B :
 - ✓ Prospecter/développer le portefeuille clients
 - ✓ Vendre
 - ✓ Suivre et fidéliser la clientèle



RÉMUNÉRATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.01.2021

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 554,08€

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 419 €	43% 668 €	53% 823 €
2 ^{ème} Année	39% 606 €	51% 792 €	61% 948 €
3 ^{ème} Année	55% 855 €	67% 1 041 €	78% 1 212 €

Maintien du salaire si CAP réalisé en apprentissage

Une enquête menée sur l'ensemble des promotions révèle que 98% des anciens élèves sont en situation d'emploi ou de formation

IFACOM

Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES