



TYPE DE FORMATION

Modalités et durée de la formation

- Formation accessible par la voie de l'apprentissage et de la formation continue
- 3 ans en alternance (500 heures de formation en 1ère année, 675 heures en 2ème année, 675 heures en 3ème année) ou 2 ans après un CAP Vente ou un CAP Équipier Polyvalent du Commerce
- Rythme de la formation dans le cadre de l'alternance : 2 semaines en entreprise, 1 semaine au CFAie en Seconde : 1 semaine en entreprise, 1 semaine au CFAie en première et terminale
- Aménagement possible du rythme et de la durée dans le cadre de l'individualisation des parcours
- Formation par apprentissage gratuite pour les apprentis
- Formation continue : nous consulter pour les possibilités de prise en charge

Niveau d'entrée et pré-requis

- Être âgé de 16 à 29 ans au moment de la signature du contrat d'apprentissage (15 ans sous certaines conditions)
- Niveau de 3ème - Aucun diplôme nécessaire pour le Bac Pro en 3 ans
- Être titulaire d'un CAP Equipier Polyvalent du Commerce pour un Bac Pro en 2 ans



LES PERSPECTIVES – LE PARCOURS

Poursuite de formation

Le Bac Pro est à finalité professionnelle et vise en priorité une insertion professionnelle directe. Il est cependant possible de poursuivre en BTS :

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> CS* Assistance, conseil, vente à distance BTS Management Commercial Opérationnel | <ul style="list-style-type: none"> BTS Technico-commercial BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client |
|---|--|

Type d'emploi et débouchés

Le titulaire du Bac Pro a comme objectif d'exercer des postes de responsables commerciaux comme commercial, attaché commercial, télévendeur et salarié d'une entreprise ou comme représentant multicarte, puis comme responsable commercial. Il a en charge le développement d'un portefeuille clients et d'un chiffre d'affaires commercial :

- Prospection commerciale (courrier, mailing - phoning, rendez-vous clientèle, ...) et fidélisation clients (contacts, visites)
- Suivi informatisé du portefeuille client (dont nouveaux clients) et du chiffre d'affaires
- Gestion commerciale : formalisation d'argumentaires de vente, présentation de l'offre commerciale, démonstration, négociation de contrats et/ou conditions de vente (prix, délais, quantités, ...), vente, prise de commandes et signature de contrats
- Suivi des ventes et préparation des livraisons selon organisation en place

Dans tout type de structures commerciales, s'adressant aussi bien à une clientèle de particuliers (le grand public en vente directe) qu'à des professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs, en direct ou auprès de prescripteurs).

Nos indicateurs

- Taux de réussite aux examens : 85,7%
- Taux net de rupture : 17,8%

- Taux de poursuite d'études : 23,5%
- Insertion professionnelle : 84,6%
- Taux de satisfaction global CFAie : 96,5%

Chiffres 2025

Enquête Seine 2024 cohorte 2023 à 12 mois

*Anciennement Mention Complémentaire (MC)



LA FORMATION

Objectifs

- Préparer aux épreuves professionnelles définies par le référentiel d'examen, en prenant en compte le profil de l'apprenant
- Accompagner les apprentis dans leur insertion professionnelle dans le diplôme préparé
- Accompagner chaque apprenant dans le développement de son identité sociale et citoyenne

Les qualités requises

- Faire preuve d'initiative, de dynamisme
- Être mobile sur le terrain
- Avoir des qualités d'écoute et de disponibilité
- Être rigoureux dans l'organisation
- Savoir travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie

- Être capable d'assurer une remontée des informations du terrain auprès de sa hiérarchie
- Respecter la déontologie professionnelle (confidentialité)
- Adopter des comportements et attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels : codes vestimentaire et langagier

Modalités de certification

- Contrôle ponctuel
- Dates d'examen fixées par l'Education Nationale, convocation et notes envoyées par le Rectorat
- Dispense possible en fonction des diplômes déjà acquis
- L'examen s'obtient après la validation de l'ensemble des blocs de compétences

Méthodes pédagogiques

- Méthodes pédagogiques variées, axées sur la mise en application de cas concrets avec des apports théoriques et pratiques
- Formation en présentiel / distanciel
- Accompagnement individualisé, adapté aux acquis de l'apprenant

Programme de la formation et compétences visées

Enseignement professionnel	Enseignement général
<p>Bloc 1 : Conseil et vente</p> <ul style="list-style-type: none">• Assurer la veille commerciale• Assurer l'exécution de la vente <p>Bloc 2 : Suivi des ventes</p> <ul style="list-style-type: none">• Assurer le suivi de la commande du produit ou du service• Traiter les retours et les réclamations du client <p>Bloc 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client</p> <ul style="list-style-type: none">• Traiter et exploiter l'information ou le contact client• Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client <p>Bloc 4 : Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale</p> <ul style="list-style-type: none">• Recherche et analyse d'informations à des fins d'exploitation• Participation à la conception d'une opération de prospection• Suivi et évaluation de l'action de prospection• Valorisation des produits et/ou des services	<p>Bloc économie-droit</p> <p>Bloc mathématiques</p> <p>Bloc prévention santé environnement</p> <p>Bloc anglais</p> <p>Bloc espagnol</p> <p>Bloc français</p> <p>Bloc histoire-géographie et enseignement moral et civique</p> <p>Bloc arts appliqués et cultures artistiques</p> <p>Bloc éducation physique et sportive</p> <p>Bloc facultatif de mobilité : comprendre, caractériser un contexte professionnel étranger, réaliser partiellement une activité professionnelle dans un contexte étranger</p>