



BAC PRO COMMERCE

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

BAC



Découvrez
la formation



83%

Taux de réussite
moyen

75%

Taux d'insertion
à 6 mois

100%

Taux de satisfaction
apprenants

Données relatives à la filière ou la formation, pour l'année 2024-2025

PUBLIC

Formation ouverte à tout public
de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Avoir validé une année de 2nde,
Ou être titulaire d'un CAP,
Ou avoir un bac général ou
technologique.

DURÉE ET DATE

2 ans (entrée en 2^{ème} année).
De septembre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

7 466 €/an GRATUIT*

**Coût pris en charge par l'OPCO
et l'entreprise dans le cadre d'un
contrat en alternance.*

SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **492 €** (27% du SMIC) et **1 823 €**
(100% du SMIC)*.

**Sauf convention collective plus
avantageuse.*

ADMISSION

S'inscrire sur le site
campussuddestmetiers.com.

Passer les tests de positionnement
et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 4 (BAC)**
Code RNCP : 38399
Certificateur : Ministère de
l'Éducation Nationale
Date d'échéance : 31/12/2028

RYTHME D'ALTERNANCE

2 jours campus / 3 jours entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.
Type de session : 100% **présentiel**.
Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Gérer les opérations de promotion et actions d'animation
- Gérer et organiser les stocks et les produits dans l'espace de vente
- Préparer et réaliser la vente de produits
- Fidéliser la clientèle
- Gérer l'unité commerciale

LES + DU CSM : pourquoi nous choisir ?

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

LE PROGRAMME

Les enseignements professionnels

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial (opt.A)
- Economie / Droit
- Mathématiques
- Prévention, Santé, Environnement
- Immersion dans une entreprise de l'UE

Les enseignements généraux

- Français
- Mathématiques
- Economie droit
- Prévention santé environnement
- Anglais
- Italien
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Vendeur conseil
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente

LES POURSUITES

- BTS NDRC (Bac+2)
- BTS MCO (Bac+2)
- TFP Gestionnaire d'Unité Commerciale (Bac+2)

L'ÉVALUATION

- CCF - contrôle en cours de formation (pas d'examen ponctuel final)
- Juin - Juillet.

SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

LA FILIÈRE COMMERCE AU CAMPUS

La **filière Commerce** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

LES + DU CAMPUS

✈ Mobilité internationale

☕ Cafétéria et Food Truck

🏟 1000 m² d'espaces sportifs

📱 Application mobile

♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

🚌 Transports de proximité

csm
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI

Chargé de Relation Clients

marco.roselli@cote-azur.cci.fr

04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers

13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

campussuddesmetiers.com

