

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Filière : Vente  
Niveau : 4  
Diplôme : Baccalauréat professionnel



## Tarif et financement

7 700 €/an



## Public

À partir de 15 ans :  
avoir fini la 3<sup>ème</sup>



## Prérequis

Titulaire d'un  
diplôme de  
niveau 3 ou  
niveau seconde



## Durée et date

1 350 heures sur 2 ans,  
de septembre à juin



## Rémunération

De 27% à 100%  
du SMIC



## Inscription

Sur dossier de  
candidature avec test  
de positionnement et  
entretien de motivation  
Se préinscrire sur :  
[campussuddesmetiers.com](http://campussuddesmetiers.com)

## LA FORMATION

Une formation polyvalente qui permet d'évoluer dans de nombreux secteurs d'activités. Cette formation permettra aux apprenants d'apprendre à animer la surface de vente et à développer le chiffre d'affaires ainsi que l'attractivité du lieu de vente. La formation est axée également sur la gestion des produits et du point de vente.

## LES OBJECTIFS

- Organiser l'offre « produits »
- Participer aux opérations de promotion
- Participer aux actions d'animation
- Approvisionner et réassortir
- Gérer les produits dans l'espace de vente
- Participer à la gestion de l'unité commerciale
- Participer à la gestion et à la prévention des risques
- Préparer la vente
- Réaliser la vente de produits
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle

## LA PÉDAGOGIE ACTIVE

Notre démarche privilégie une pédagogie et un suivi individualisés. La pédagogie de la réussite incite l'apprenant à être acteur de sa formation. Elle prend en compte le rapport à l'apprentissage et au savoir de tous et s'appuie sur l'expérience, les acquis antérieurs de chacun.

En fonction, des objectifs pédagogiques, des besoins des apprenants et de leur profil, nous proposons d'alterner les situations d'apprentissage par :

- La réalisation d'activités complexes basées sur des situations problèmes
- L'apports théoriques en lien avec les retours du travaux réalisés en centre et en entreprise
- L'observation des pratiques et des mises en situation professionnelle
- La réalisation d'un projet

## LES POURSUITES

- BTS MCO Management Commercial Opérationnel
- DUT Tech de Commercialisation
- BP préparateur en Pharmacie
- Bachelor en École de Commerce
- Gestionnaire Unité Commerciale

## ▸ LES MÉTIERS

- Vendeur
- Commercial
- Commerçant

## ▸ LE PROGRAMME

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Techniques commerciales :
  - animer
  - gérer
  - vendre

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Histoire géographie
- Anglais
- Italien
- Éducation physique et sportive
- Éducation artistique
- PSE (Prévention, Sécurité, Environnement)
- Éducation artistique

## ▸ L'ÉVALUATION

En fonction des épreuves :

- Évaluation ponctuelle
- Évaluation en cours de formation

## LE CENTRE DE FORMATION

L'IFPS Côte d'Azur comprend près de 450 apprenants (apprentis et stagiaires), répartis sur plusieurs formations en alternance.

La plupart des diplômes proposés en alternance sont également ouverts au contrat de professionnalisation.

La quasi-totalité de nos formateurs sont des professionnels, et occupent ou ont déjà occupé des postes de pharmacien, de cadre de santé, d'infirmière, de psychologue ou d'assistance sociale.

[www.campussuddesmetiers.com](http://www.campussuddesmetiers.com)

**IFPS**  
Institut de Formation  
Pharmacie Santé

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

Institut de Formation Pharmacie Santé  
CCI Nice Côte d'Azur  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

[ifps@cote-azur.cci.fr](mailto:ifps@cote-azur.cci.fr)  
04 89 06 72 00

 CCI NICE  
CÔTE D'AZUR

 Qualiopi  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

Avril 2022