

Bac Pro

Métiers de la Relation Client
Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial
(en apprentissage)

Les métiers du commerce et de la vente

Vous aimez le contact client ?

Vous êtes polyvalent et dynamique ?

Les métiers du commerce et de la vente sont fait pour vous !

- > Débouchés assurés : secteur clé de l'économie, le secteur du commerce et de la distribution emploie plus de 3 millions de personnes et offre une large palette de métiers. En constante expansion, l'e-commerce crée chaque année de nouveaux emplois.
- > Stabilité et promotion : La promotion interne est largement répandue. Un jeune salarié peut évoluer rapidement en responsabilités : faire ses armes comme vendeur, puis devenir chef de rayon, pour accéder à plus long terme à un poste de responsable de magasin.

Source : ONISEP Octobre 2020

Conditions d'admission

- Après une seconde générale ou Bac professionnelle, l'obtention d'un CAP
- Avoir signé une promesse d'embauche

Déroulement de la formation

- Ce baccalauréat se prépare sur 2 années
- L'alternance est d'une semaine sur deux
- Sur 30 semaines par an

Contenu de la formation

Enseignement général

Français, Histoire Géographie, Mathématiques appliquées, Langue vivante 1, Langue vivante 2, Education physique et sportive.

Enseignement Professionnel

-Vente, Animer, Gérer, Économie-Droit, Prévention Santé Environnement, Accompagnement personnalisé.

Contenus

- > Participer à l'approvisionnement
- > Accueillir et informer le client
- > Conclure la vente
- > Participer à l'animation de la surface de vente
- > Participer à la gestion commerciale

Poursuites d'études

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

Les + de l'apprentissage :

- > Formez-vous en centre de formation et en entreprise
- > Formez-vous en étant rémunéré
- > Formez-vous sans frais de scolarité
- > Gagnez en expérience professionnelle
- > Un salaire exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC)
- > Aide au permis de conduire (500€ dès 18 ans, selon critères d'éligibilité)