COMMERCE

Baccalauréat professionnel - Métier du commerce et de la vente, option A et B (en alternance)
Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation

Mise à jour le : 28.07.2026 Par AA - Taux de réussite 2026 : 87,5%

option A : RNCP38399 - option B : RNCP38399, certificateur : ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse, enregistré le 01.01.2024, date d'échéance : 31.12.2028

OBJECTIF :

Option A :
- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

Option B :
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation et à la gestion d'une unité commerciale
- Prospecter des clients potentiels

PUBLIC :
Tout public
«Centre de formation accessible au public en situation de handicap»

PRÉ-REQUIS :
Être titulaire d'un diplôme de niveau CAP

DÉLAIS D'ACCÈS :
L'entrée en formation se fait dans la période de début septembre à fin décembre, afin de conserver une durée de formation standard.
Le début des cours pour les premières années a habituellement lieu début septembre
La date de début de formation peut précéder la signature du contrat dans la limite d'une durée de 3 mois ; dans ce cas, le CFA assistera l'apprenant dans la recherche d'un employeur
A contrario, l'entrée en formation peut être postérieure à la signature du contrat dans la limite d'une durée de 3 mois, c'est le cas généralement quand le contrat est signé en juin, juillet et août

DÉLAIS DE RÉPONSE :
48 heures
Contact : Caroline BAAS contact@formationplus.org

MODALITÉS D'ACCÈS :
Processus d'inscription à l'action
Prise de rendez-vous par mail ou via appel téléphonique, prise en compte de la candidature. Votre formation pourra commencer après signature du contrat d'apprentissage

PARCOURS PASSERELLE :
Option A : https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-a-animation-et-gestion-de-l-espace-commercial

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/

Option B : https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-b-prospection-clientele-et-valorisation-de-l-offre-commerciale

LIEU DE FORMATION :
Formation Plus Méditerranée
32 boulevard Jean Bourrat, 66000 Perpignan

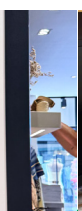
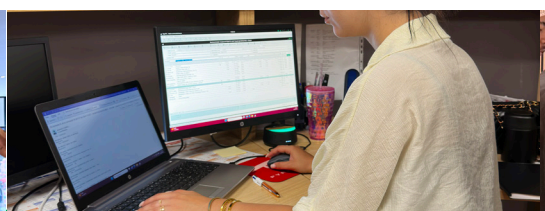
TARIF :
Aucun frais de scolarité
Financé par les OPCO

FORMATEUR :
Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions

DURÉE DE LA FORMATION :
1424 heures sur 2 ans (parcours adapté en fonction du profil)

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :
Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels

MODALITÉS D'ÉVALUATION :
Évaluation tout au long de la formation
Passage d'examen sous forme ponctuel : Examens sous forme d'étude de cas, d'examen écrit, oraux et soutenance devant jury


Programme de la formation

Notre programme de préparation suit le référentiel de l'Éducation nationale

ENSEIGNEMENTS GENERAUX

- Français
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Éducation Physique et Sportive
- Anglais, espagnol
- Arts appliqués et cultures artistiques

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Economie-droit
- Mathématiques
- Prévention santé et environnement
- Techniques commerciales
- Conseiller et vendre / suivre les ventes / fidéliser la clientèle et développer la relation client / animer et gérer l'espace commercial (option A)

OU prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)

