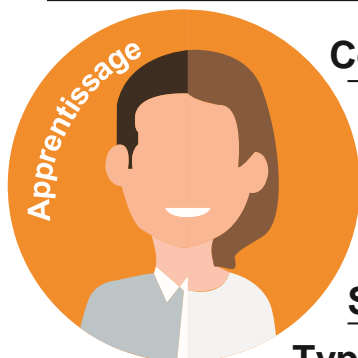

Intitulé Diplôme : Bac PRO Commerce

Métiers : COMMERCE

Niveau : 4

Lieu : Orsel à OULLINS (69)



Code diplôme : 400 312 02

Date d'ouverture : 2012

Nombre de place : 12

Durée de la formation : 2 ans

Statut : Apprenti (salarié)

Type de contrat : Contrat d'apprentissage (CDD ou CDI)

Type d'alternance : 1 semaine de formation / 1 semaine en entreprise

Heures de formation : 1350 heures sur 2 ans

● **Objectifs :**

L'apprenti(e) gère progressivement dans un point de vente généraliste ou spécialisé, soit un ou plusieurs rayons, soit l'ensemble de la surface dans de petits magasins. Il doit donc acquérir de la polyvalence dans son métier et accepter d'effectuer des tâches diverses. En plus des fonctions de base du métier, l'apprenti(e) est capable de présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits, de conseiller le client et de conclure la vente. De plus, il participe à la préparation et à l'animation de la surface de vente.

● **Conditions d'entrée :**

● **Niveau d'entrée :**

- Après une classe de seconde générale, technologique ou professionnelle pour rentrer en classe de première, la seconde se faisant sous statut scolaire,
- Après un diplôme de niveau 5 (CAP/BP).

● **Âge :**

- Avoir entre 15 et 26 ans.

NB : Pas de conditions d'âge pour toute personne en situation de handicap reconnu.

● **Modalités d'inscription et d'accompagnement :**

- Retirer un dossier d'inscription,
- Participer à un entretien individuel et/ou accompagnement individuel et collectif pour la recherche d'entreprise,
- Signer un contrat d'apprentissage.

● **Type d'entreprises d'accueil :**

- Commerces de petite taille et indépendants,
- Commerces franchisés,
- Groupements d'achats de détaillants,
- Commerces spécialisés,
- Grandes surfaces (rayons avec vente conseil : hi-fi, électroménager ...),
- Magasins d'usine.

Aucun frais de scolarité. Formation financée par le Conseil Régional Auvergne Rhône Alpes, la taxe d'apprentissage et autres fonds.

● **Poursuite d'études :**

- BTS Management des Unités Commerciales,
- BTS Négociation et Relation Client,
- BTSA Technico-Commercial jardin et végétaux d'ornement,
- BTSA Technico-Commercial produits alimentaires et boissons,
- BTSA Technico-Commercial animaux d'élevage et de compagnie.

● **Débouchés professionnels :**

- Assistant de vente,
- Employé commercial,
- Conseiller de vente,
- Vendeur,
- Vendeur conseil,
- Vendeur spécialisé,
- Adjoint du responsable de petites unités commerciales.

● **Répartition Horaires et modalité d'examens :**

	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)	Répartition prévue en nombre d'heures		CCF ou ponctuelle/écrit...
		2 ^{ème} année ou Formation en un an	3 ^{ème} année	
Enseignements généraux ou théoriques ou transversaux à toutes les disciplines	Anglais	76	72	CCF
	Lettres-Histoire	114	108	Ponctuelle écrite
	Mathématiques	57	54	CCF
	E.P.S.	38	36	CCF
	Espagnol	57	54	CCF
	Education Artistique	38	36	CCF
	Sous total	380	360	
Enseignements professionnels ou spécifiques	Economie-Droit	57	54	Ponctuelle écrite
	Prévention Santé Environnement	20	18	Ponctuelle écrite
	SST	14	0	CCF
	Animer	82	78	CCF et Ponctuelle écrite
	Gérer	82	78	CCF et Ponctuelle écrite
	Vendre	83	78	CCF et Ponctuelle écrite
	Sous total	338	306	
Total annuel		718	666	

● **Équipe Pédagogique :**

- 9 formateurs, dont 3 issus du monde de l'entreprise,
- 1 responsable de formation chargé de la coordination pédagogique, l'organisation et les liens avec l'entreprise.

● **Plateaux techniques :**

- 2 salles dédiées à l'apprentissage avec du matériel pédagogique (vidéoprojecteur, tableau blanc interactif...).
- 1 salle de vente et plusieurs salles informatiques sont à disposition.

● **Les plus (voyages, actions diverses...) :**

- Des voyages d'étude en France ou à l'étranger en lien avec la pratique du commerce et les évolutions du secteur.

● **Taux de réussite examens des 3 dernières années :**

2016 : 83 %

2015 : 89 %

2014 : 40 %