



BACCALaurÉAT PROFESSIONNEL

MÉTIERs DU COMMERCE

ET DE LA VENTE

PAR APPRENTISSAGE

Option B RNCP 38399

date d'enregistrement 19-12-2023

certificateur ministère de l'éducation et de la jeunesse
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

VOTRE PROFIL

Vous êtes : dynamique et motivé,
souriant, curieux, organisé.
Vous savez transmettre des informations
de manière efficace et constructive: ce
baccalauréat est fait pour vous.



ADMISSION EN FORMATION

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus
 - Pas de limite d'âge pour les personnes RQTH
 - Être titulaire d'un CAP du même secteur ou passage en première baccalauréat professionnelle dans le domaine de la vente et du commerce.
 - Dossier de candidature ainsi qu'un entretien préalable
 - L'entrée en formation est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage
- Délai d'accès: de 15 jours à 6 mois après inscription

TYPES D'ENTREPRISES FORMATRICES

- Magasin de proximité
- Magasin alimentaire
- Magasin non alimentaire (habillement, assurance immobilier, téléphonie...)

Statistiques : résultat de la session 2025

- 100% de réussite aux examens (3 apprentis présentés)
- 33 % d'insertion professionnelle
- 67% poursuite d'étude
- 100% satisfait de leur formation

UFA Jeanne D'Arc
84 Rue de la Vanne - 81200 MAZAMET
Tél: 05 63 97 58 25 - 06 22 85 66 99
Contact Nathalie Rouanet
apprentissage@jeannedarc-mazamet.fr



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE :

Enseignements Professionnels:

- Vente conseil
- Suivi de vente
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Option B: Prospection clientèle et valorisation de l'offre
- Prévention, Santé et Environnement
- Economie - Droits



Enseignements généraux:

- Français
- Histoire - Géographie - EMC
- Langue vivante : Anglais / Espagnol / Allemand
- Mathématiques
- Education Physique et Sportive
- Arts appliqués et Culture Artistique

LES OBJECTIFS

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer aux suivis des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Option B : Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale (participer à la conception d'une opération de prospection, la mettre en œuvre, la suivre, l'évaluer et valoriser les produits).

LA FORMATION

Durée de la formation : 2 ans (675h/an) (1 an si rentrée directement en terminale)

Modalité pédagogique : cours en présentiel de septembre à juillet

Rythme de l'alternance : 2 jours au CFA, le reste du temps en entreprise sur la base légale du temps de travail 35 heures hebdomadaires.

Modalités d'évaluation : contrôles en cours de formation(sous réserve de renouvellement des habilitations) et épreuves ponctuelles.

Salles de cours aménagées avec matériel audio, vidéo, ordinateurs portables.

Coût de la formation: en charge par l'OPCO de l'entreprise

Rémunération : Selon la grille de rémunération de l'apprentissage
www.alternance.emploi.gouv.fr pour une simulation en ligne.

POURSUITES D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

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

Insertion professionnelle:

- Assistant commercial
- Prospecteur commercial
- Animateur des Ventes
- Magasinier...



Info handicap : 0800 11 10 09

Référents handicap CFA ASPECT OCCITANIE **Pierre Bourgeois:** 05 19 08 16 18 **Anaïs DOUAT :** 06 98 16 66 60