



**3 Rue Théophile Gautier,
33700 MERIGNAC**



05 57 81 46 81



Formation.isteg@gmail.com



www.isteg.fr

Bac Professionnel

**Des métiers du Commerce et de
la Vente**

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Formation en ALTERNANCE

PUBLIC CONCERNE :

Toutes personnes à partir de 16 ans, salariées, CDD, CDI, en parcours d'apprentissage ou de professionnalisation, en CIF (Congé Individuel de Formation), en DIF (Droit Individuel de Formation), demandeurs d'emploi.

Pour les redoublants de moins de 5 ans : possibilité de valider les blocs de compétences non réussis en une année. (Sous conditions, s'informer auprès du CFA).

PRE-REQUIS :

Seconde validée, ou CAP BEP

POSITIONNEMENT DANS LA FILIERE :

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

CONDITION DE REALISATION :

Cette qualification se prépare :

- ⇨ En **2 ans en alternance**
- ⇨ Suivant le **référentiel de l'éducation national BAC PRO**

EFFECTIF DE LA FORMATON :

Minimum : 8

Maximum : 36

**DUREE TOTALE DE LA FORMATION : 1350 heures minimum en contrat d'apprentissage
1169 heures minimum en contrat de professionnalisation**

RESPONSABLE PEDAGOGIQUE : Gladys et Mr EL YOUNSI

OBJECTIFS :

- ⇨ Organiser une action commerciale (promotion, information, communication ...)
- ⇨ Gérer et développer une unité commerciale (point de vente, magasin, rayon, agencement ...)
- ⇨ Obtention du diplôme

MODALITES PEDAGOGIQUES :

- Cours magistraux et applications conformes au référentiel de l'éducation national
- Présences aux cours obligatoires
- Feuille de présence, datée et signée par l'apprenti et les formateurs
- 4 examens blancs sur 2 ans
- 4 conseils de classe sur 2 ans
- Pour obtenir le diplôme, il est nécessaire d'obtenir au moins 10/20 à l'examen final organisé par l'Education Nationale.

MISSIONS PRINCIPALES EN ENTREPRISE :

- Axe commercial (Accueil client, développement de la clientèle, fidéliser la clientèle...)
- Animation commerciale (Mettre en avant les produits, site vitrine)
- Assistance commerciale (actualiser les fichiers, suivre les dossiers, facturer...)
- Gérer les approvisionnements (gestion des stocks, passation de commandes...)
- Analyses commerciales (analyses des ventes, détecter les besoins, lancement de nouveaux produits, tableaux de bord ...)
- Vente sédentaire (aménagement, conseil, vente, rendu monnaie...)

MATIERES ET EPREUVES :

| Epreuves | Matières | Coefficient | Forme / Durée |
|----------|---|-------------|---------------------|
| E1 | E1.1. Economie – Droit | 1 | Ecrit/CCF/2H30 |
| | E1.2. Mathématiques | 1 | |
| E2 | -Option A: Animation et gestion de l'espace commercial | 4 | Ecrit 3H |
| | OU -Option B: Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale | 4 | |
| E3 | E3.1. Vente conseil | 3 | Oral 30 minutes/CCF |
| | E3.2. Suivi des ventes | 2 | Oral 30 minutes/CCF |
| | E3.3. Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client | 3 | Oral 40 minutes/CCF |
| | E3.4. Prévention santé environnement | 1 | Ecrit 2H |
| E4 | E4.1. Anglais | 2 | Oral 20 minutes/CCF |
| | E4.2. Espagnol | 2 | Oral 20 minutes/CCF |
| E5 | E5.1. Français | 2.5 | Ecrit 2H30 |
| | E5.2. Histoire géographique et enseignement moral et civique | 2.5 | Ecrit 2h |
| E6 | Art appliqués et cultures artistiques | 1 | Ecrit 1H30/CCF |
| Total | | 25 | |

ALTERNANCE :

- 1 à 3 semaines en entreprise (apprentissage) ou 2 à 4 semaines (professionnalisation)
- 1 semaine à ISTEg

35 Semaines au CFA, 69 Semaines en entreprise sur 24 mois en **apprentissage**

24 Semaines en OF, 80 Semaines en entreprise sur 24 mois en **professionnalisation**

COUTS DE FORMATIONS :

- En **alternance** (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) la **formation BACCALAUREAT PROFESSIONNEL des métiers du commerce et de la vente, est prise en charge par les OPCO des entreprises**, le salarié ne paie pas les **frais de formation**.
- Il n'y a pas de **frais d'inscription**.

En apprentissage : Le coût pris en charge par les OPCO est d'environ 7310 euros hors taxes par année. (Ce montant pris en charge est susceptible de varier selon l'OPCO)

En professionnalisation : Le coût pris en charge par les OPCO est d'environ 9.15 euros par heure de formation. (Ce montant pris en charge est susceptible de varier selon l'OPCO)

A la charge du jeune :

Les fournitures scolaires, un PC portable avec pack office intégré ainsi que les livres spécialisés.

Une aide peut être accordée lors de la prise en charge du contrat pour l'achat de l'ordinateur, ainsi qu'une aide de l'état au moins de 19 ans, pour l'achat des livres.

(Liste fournie à la rentrée en formation)

LES DEBOUCHES :

- **Employé commercial**
- **Employé polyvalent**
- **Conseiller(ère) commercial**
- **Vendeur-Conseil**

PASSERELLES ET PARCOURS POSSIBLES :

- **BTS MCO** - Management commercial opérationnel ;
- **BTS NDRC** - Négociation et Digitalisation de la relation client ;
- **BUT** Technique de commercialisation ;
- **BUT GACO** - Gestion Administrative et Commerciale des Organisations, Etc.

Page 4 sur 7

REMUNERATION en contrat d'apprentissage :

| SALAIRES MINIMUM DES APPRENTIS | | | |
|--------------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Age de l'apprenti | 1ère année | 2ème année | 3ème année |
| 16-17 ans | 429,16 euros (27% du SMIC) | 619,89 euros (39% du SMIC) | 874,21 euros (55% du SMIC) |
| 18-20 ans | 683,47 euros (43% du SMIC) | 810,63 euros (51% du SMIC) | 1064,94 euros (67% du SMIC) |
| 21-25 ans | 842,42 euros (53% du SMIC) | 969,57 euros (61% du SMIC) | 1239,78 euros (78% du SMIC) |
| 26 ans ou plus 100% du SMIC | 1589,47 euros | 1589,47 euros | 1589,47 euros |

➤ *Les salariés sont exonérés des charges salariales*

REMUNERATION en contrat de professionnalisation :

Période 1er octobre au 31 décembre 2021 ¶

Compte tenu de la revalorisation du Smic horaire au 1^{er} octobre 2021 (10,48 €), les rémunérations minimales suivantes s'appliquent à compter du 1^{er} octobre 2021.

| Age | Niveau départ : BAC pro au minimum | Autre niveau départ |
|-----------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Moins de 21 ans | 65% du SMIC | 55% du SMIC |
| | 1.033,15 € | 874,21 € |
| De 21 à 25 ans | 80% du SMIC | 70% du SMIC |
| | 1.271,57 € | 1.112,63 € |
| 26 ans et plus | SMIC | SMIC |
| | 1.589,47 € | 1.589,47 € |
| | OU 85% du minimum conventionnel | OU 85% du minimum conventionnel |
| | (Retenir le plus élevé des deux) | (Retenir le plus élevé des deux) |

➤ *Les entreprises sont exonérées des charges patronales sur les bas salaires*

PRIMES :

Pour les entreprises qui embauchent un alternant, la PRIME en première année est de 5000€ pour un jeune mineur et de 8000€ pour un jeune majeur, pour un contrat signé avant **Juin 2022**.

En deuxième année, la PRIME est de 2000 € quel que soit l'âge.

A ISTEg de 2019 à 2021 :

| | 2019 | 2020 | Vente | Commerce |
|---------------------------------------|------|--------|-------|----------|
| | | | 2021 | |
| Nombre de personne formé | 3 | 10 | 1 | 7 |
| Taux de réussite | 100% | 87.50% | 100% | 85% |
| Taux d'insertion en entreprise | 70% | 28.6% | 0% | 10% |

EQUIVALENCE DU BAC : Titre professionnel

DATES ET CONDITIONS D'INSCRIPTION :

Inscription : de février à octobre

Une session par an : septembre, possibilité de rentrer jusqu'en novembre

Après Réussite de l'examen, un diplôme Education Nationale vous sera délivré, ainsi qu'une attestation de fin de formation au environ du mois de Novembre.

LIEU DE FORMATION :**CONTACTS :**

ISTEG
3 Rue Théophile Gautier
33700 MERIGNAC

Secrétariat : 05 57 81 46 81

FICHE DE POSTE

VENDEUR(SE) SEDENTAIRE OU EMPLOYE(E) POLYVALENT(E)

LES MISSIONS

- **Accueil, information, conseil.**
- **Vente**
- **Fidélisation**
- **Aménagement** (hygiène, rangement, manipulation ...)
- **Encaissement**
- **Gestion des stocks** (fournisseur, passation de commande, rotation de produits ...)
- **Réception des produits** (comptage, référencement articles, mise en réserve, mise en rayon ...).
- **Promotion commerciale**
- **Missions de merchandising.**

LES QUALITES

- **Calme** (face à la clientèle...)
- **Souriant(e)** (être accueillant ...)
- **Avoir le sens du contact** (promouvoir le produit...)
- **Dynamique**
- **Honnête** (pour l'encaissement, la gestion...)
- **Rigoureux(se)** (pour la réception, le comptage des produits...)
- **Disponible en fonction des périodes** (éventuellement travailler le WE, périodes de soldes...)
- **Ponctuel(le)** (horaire du magasin)
- **Bonne élocution** (maîtrise de la langue)
- **Bonne présentation**
- **Motivé(e)** (atteindre les objectifs, prendre des initiatives...)

AVANTAGES – INCONVENIENTS

| LES AVANTAGES | LES INCONVENIENTS | L'EVOLUTION |
|---|--|---|
| Rémunération fixe | Rester debout, en mouvement toute la journée | Apprendre un métier |
| Durée du travail de 35h par semaine | Port de charge lourde | Continuer les études en BTS, ou DUT pour évoluer dans le commerce |
| Se spécialiser dans un type de produits ou de clientèle | Les horaires peuvent être fractionnés, avec une grande amplitude. -commencer très tôt ou finir très tard Possibilité de travailler les Week-end | |

LES FORMATIONS

*Formation spécialisée : **Baccalauréat professionnel des métiers du Commerce et de la Vente***

ISTEG (SARL) - 3 Rue Théophile Gautier 33700 MERIGNAC - Tel : 05.57.81.46.81 – www.isteg.fr
SIREN 410 075 824 RCS de Bordeaux – TVA Intracom. FR55410075824 – capital de 10 674.43€
N°UAI 0333476Z – APE 8559A – N° enregistrement 72 33 04100 33 Ne vaut pas agrément de l'Etat