



BAC PRO-COMMERCE PAR APPRENTISSAGE

(Niveau 4)

Public concerné, nombre,	<ul style="list-style-type: none">➤ Personne âgée de 15 à 30 ans (29 ans révolus)➤ (pas de limite d'âge pour les personnes disposant d'une RQTH).➤ Effectif : 12 à 20 personnes.
Prérequis, modalités et délai d'accès	Conditions d'entrée : <ul style="list-style-type: none">➤ Niveau 3^{ème} minimum ou sortie de CAP ou de seconde➤ Sens de la communication, empathie, dynamisme.
Modalité et délai d'accès	<ul style="list-style-type: none">➤ Inscription sur AFFELNET pour les jeunes sortant de 3^{ème}➤ Entrée permanente selon évaluation initiale des compétences➤ Entretien avec le directeur ou le responsable de formation
Présentation générale (Problématique, intérêt)	<p>Le BAC PRO Commerce par apprentissage s'effectue dans des entreprises de distribution de biens ou de services.</p> <p>Les lieux d'apprentissages sont dans des points de vente sédentaire ou non, de taille variée.</p> <p>Sur le secteur de la Haute-Saône d'après l'enquête de besoin de main-d'œuvre 2019 de pôle emplois, le domaine de la vente de produits alimentaires se retrouve en 10^{ème} position des secteurs qui embauche le plus.</p>
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">● Former des professionnels qui seront en capacité de (FICHE RNCP) :<ul style="list-style-type: none">- adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client ;- maîtriser sa communication ;- gérer les priorités ;- travailler en équipe ;- faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ;- prendre des initiatives.● Accompagner vers l'obtention du BAC Pro Commerce et du BEP MRCU (certification intermédiaire).● Favoriser l'insertion professionnelle par un accompagnement individualisé.● Taux de réussite trois dernière cession : 55 %● Taux de réussite au bac professionnelle : 50 %● Taux d'insertion professionnelle 3 dernières cessions : 41 %● Taux de poursuite d'étude : 61 % <p>1. OBJECTIFS (REFERENTIEL BAC PROFESSIONNEL COMMERCE)</p> <p>La formation en milieu professionnel est une phase déterminante de l'acquisition des compétences propres au diplôme et, à ce titre, doit être en interaction avec la formation délivrée en centre de formation. Elle doit permettre au futur bachelier professionnel :</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - d’appréhender la réalité des situations professionnelles commerciales de référence, - d’acquérir et approfondir, dans une logique de formation articulée avec les autres modalités pédagogiques, les compétences décrites dans le référentiel de certification. <p>Les compétences qui seront développées au cours de cette formation sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compétence C.1. Animer : <ul style="list-style-type: none"> - C.1.1. Organiser l’offre produite - C.1.2. Participer aux opérations de promotion - C.1.3. Participer aux actions d’animation • Compétence C.2. Gérer : <ul style="list-style-type: none"> - C.2.1. Approvisionner et réassortir - C.2.4. Participer à la gestion et à la prévention des risques • Compétence C.3. Vendre : <ul style="list-style-type: none"> - C.3.1. Préparer la vente de produits - C.3.2. Réaliser la vente de produits <p>Elles nécessitent la mobilisation des savoirs associés suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - S.3. Communication – vente - S.1. Mercatique - S.4. Technologies de la communication appliquées à la vente - S.2. Gestion commerciale <ul style="list-style-type: none"> • D’évolution : <p>L’apprenant devra évoluer dans les différents domaines de la mercatique, il devra être capable de gérer un espace de vente toute en maîtrisant les différentes techniques de vente approprier à la structure.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pédagogiques : <p>Afin d’évaluer et d’identifier les compétences, les capacités et les connaissances ; l’équipe pédagogique mais en place des visites d’entreprises dans les différentes structures afin de mesurer les acquis, de plus l’outil pédagogique La Combeaufontaine (magasin d’application géré par les apprenants) permet de situer le jeune dans sa formation.</p>
<p>Contenu de la formation</p>	<p>Liste des unités constitutives du référentiel de certification :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ MODULES GENERAUX • UNITÉ U13 : Épreuve E1 / Sous-épreuve E13 : Mathématiques • UNITÉ U4 : Épreuve E 4 : Langue vivante • UNITÉ U51 Épreuve E 5 / sous-épreuve E51 : Français • UNITÉ U52 : Épreuve E 5 / sous-épreuve E52 : Histoire géographie

- UNITÉ U6 : Épreuve E 6 : Éducation artistique - arts appliqués
- UNITÉ U7 : Épreuve E 7 : Éducation physique et sportive
- **MODULE PROFESIONNELLE**
- UNITÉ U11 : Epreuve E11 : Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale
- UNITÉ U12 : Epreuve E2 : Action de promotion – animation en unité commerciale
- **MODULE D'IMMERSION PROFESSIONNELLE**
- UNITÉ U3 : Epreuve E3 : Épreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale

Durée de chaque module :

MODULE	DURÉE TOTAL DE LA FORMATION
MATHÉMATIQUE	182 HEURES
LANGUE VIVANTE	224 HEURES
FRANÇAIS	216 HEURES
HISTOIRE / GÉOGRAPHIE	188 HEURES
ARTS-APPLIQUÉS	110 HEURES
ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	108 HEURES
PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE L'UNITÉ COMMERCIALE	274 HEURES
ACTION DE PROMOTION – ANIMATION EN UNITÉ COMMERCIALE	274 HEURES
ÉPREUVE PRATIQUE PRENANT EN COMPTE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL : VENTE EN UNITÉ COMMERCIALE	274 HEURES

Modalité :

Pédagogie de l'alternance liée au vécu en milieu professionnel (PE, mise en commun, livret de l'alternance)

- Accompagnement individualisé
- Soutien de l'élaboration du support d'examen
- Visites d'entreprises
- Intervention professionnelle
- Travaux pratiques
- Cas concret
- Apport de connaissances
- Jeux de rôle

**Méthode
pédagogiques**

	<p>Supports pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le magasin d'application La Combeaufontaine (propriété de la MFR) ➤ Vidéo, document professionnels, diaporama, fiche technique ➤ Prise en compte des situations de handicap (réfèrent handicap dans la maison)
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<p>Compétences attestées :</p> <p>Pour exercer son métier, l'employé commercial doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation clients ; - Maîtriser sa communication ; - Gérer les priorités ; - Travailler en équipe ; - Faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ; - Prendre des initiatives ; - Être souriant, accueillant, poli et respectueux - Acquérir une certaine maturité <p><i>Capacités générales</i></p> <p>C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</p> <p>C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</p> <p>C3- Développer sa motricité</p> <p>C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</p> <p><i>Capacités professionnelles</i></p> <p>C5- Conseiller le client sur les produits alimentaires et les vins et spiritueux</p> <p>C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel</p> <p>C7- Communiquer en situation professionnelle</p> <p>C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise</p> <p>C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires/de vins et spiritueux</p> <p>C10- Gérer un rayon de produits alimentaires/de vins et spiritueux dans le respect de la réglementation et de la sécurité</p> <p>C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires/vins et spiritueux vendus dans une perspective de durabilité</p> <p>C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p>

<p>Durée</p>	<p>Durée totale 1850 heures sur 3 ans : 500 h en seconde ; 675h en première et en terminale Durée hebdomadaire :35 heures Seconde 15 semaines ; première et terminale :19 à 20 semaines en CFA Parcours réduit pour les titulaires d'un diplôme 4 ou 3 avec dispense d'épreuves. Parcours aménager suivant les résultats du positionnement. Parcours aménager pour les situations de handicap.</p>
<p>Dates</p>	<p>Dates : du 01 septembre 2020 au 30 Juin 2023</p>
<p>Lieu(x)</p>	<p>MFR de COMBEAUFONTAINE -CFA-2 Rue des Moines 70120 COMBEAUFONTAINE</p>
<p>Coût par participant</p>	<p>Coût formation prise en charge par l'OPCO selon CPNE Coût pension 570€/trimestre - ou demi-pension : 345€/trimestre comprenant : La pension, le voyage d'études, un classeur, un cadeau à Noël, un abonnement MFr Aides sans conditions de revenu = 6€ /nuitée et 3€/repas : A déduire de ce tarif Exemple en seconde : 570€/trimestre – 51€ aides /semaine X 15 : reste 100€ /mois</p>
<p>Responsable de l'action, Contact</p>	<p>Responsable de formation :</p> <p>Giret Maïlys : mailys.giret@mfr.asso.fr (matière générale) Faivre Eva : eva.faivre@mfr.asso.fr (matière professionnelle)</p> <p>Adresse : 2, rue des moines – 70120 COMBEAUFONTAINE Téléphone : 03.84.92.10.48 Email : mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr Site internet : www.mfr-combeaufontaine.fr</p>
<p>Formateurs, animateurs et intervenants</p>	<p>Giret Maïlys : Biologie, Français Faivre Eva : commerce, mercatique Brand Julie : histoire-géographie, anglais Spitz Fabien : activités sportives Piétras Anaïs : économie Meudre Charline : Mathématique PSE/ Carole Weigand</p>
<p>Suivi de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Carnet de liaison ➤ Suivi téléphonique avec l'entreprise ➤ Entretien régulier avec les apprenants ➤ Attestation de présence ➤ Cahier journal de l'action ➤ Emargement des apprentis par demi-journée ➤ Emargement des moniteurs

<p>Evaluation de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Evaluation formation : bulletins de notes ➤ Evaluation certificative : 12 à 15 CCF ➤ Epreuve terminale : Examen terminal ➤ Enquête de satisfaction à 6 mois <p>Une évaluation de l'action en fin de semaine (écrit individuel) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (<i>tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...</i>)</p> <p>Certification intermédiaire BEP métiers Relations Clients Usagers en fin de classe de 1ère</p> <p>Evaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, cible, bilan écrit fin de semaine</i>).</p> <p>Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid », à 6 mois après sortie</p>
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>Secteurs d'activités :</p> <p>Entreprises de distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de biens ou de services ; - avec des points de vente sédentaires ou non ; - de tailles variées ; - spécialisées ou généralistes ; - intégrées ou non ; - de détail ou interentreprises (grossistes ou semigrossistes avec espace de vente intégré). <p>Entreprises de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines).</p> <p>Type d'emplois accessibles :</p> <p>Employé(e) de commerce, employé(e) commercial, assistant(e) de vente, conseiller de vente, conseillère de vente, vendeur, vendeuse, vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée.</p> <p>Code(s) ROME :</p> <ul style="list-style-type: none"> • D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne • D1211 - Vente en articles de sport et loisirs • D1408 - Téléconseiller et télévente • D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <p>Possibilité de poursuivre en BTS :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ BTS Management des unités commerciales ➤ BTS technico-commercial ➤ BTS Négociation et relation client