

**Nouveau
BAC PRO EN 3 ANS**



CFA Multimétiers Guy Mazaubert

BAC PRO COMMERCE

● **Le titulaire du BAC PRO Commerce** peut intervenir dans toutes les phases de la commercialisation à la vente : de la vente (conseil, fidélisation de la clientèle...) à l'animation commerciale (soldes,...). Il participe également à la gestion commerciale (approvisionnement, réassort, gestion des stocks, ...) et à la gestion de l'espace de vente (mise en place et théâtralisation des produits).

● Emplois concernés

Employé(e) commercial(e)
Assistant(e) de vente
Vendeur qualifié, premier vendeur
Adjoint du responsable de petites unités commerciales

● Types d'entreprises

Grands magasins
Grande distribution
Commerce succursaliste
Commerce indépendant

● FORMATION

La formation se déroule sur 3 ans, avec un rythme mensuel de :

- 1 semaine au CFA et 1 semaine en entreprise la 1ère année
- 2 semaines au CFA et 2 semaines en entreprise les 2ème et 3ème année

Le nombre de semaine de formation en CFA varie selon les années :

- 15 semaines en Bac Pro 1ère année,
- 19 semaines en Bac pro 2ème année et 3ème année

Le volume horaire est de 35 heures par semaine au CFA et en entreprise.

Programme

✓ Enseignement général

- Français
- Mathématiques
- Histoire Géographie
- Anglais / espagnol
- Économie Droit
- Arts Appliqués
- EPS



✓ Enseignement professionnel

- Mercatique
- Gestion commerciale
- Communication - Vente
- Technologies de la communication appliquée à la vente

● ADMISSION

Qualités requises: dynamique, avoir le sens commercial, aimer les métiers de contact et de relations humaines.

Conditions d'admission: avoir entre 16 et 25 ans.

Possibilité d'intégrer directement la 2ème année pour les titulaires d'un diplôme de niveau V

Démarches: demander un dossier de candidature au CFA et rechercher une entreprise d'accueil

L'inscription n'est définitive qu'après signature d'un contrat avec une entreprise et le CFA



3 le grand verger - 33860 Reignac
Contact : Louis CAVALEIRO
Emilie BOURNAZEAU
☎ 05 57 42 66 22 - 📠 05 57 42 66 29
E-mail : cfm@cc-estuaire.fr



● ACTIVITES EN ENTREPRISE

Animation Commerciale	Gestion des produits et gestion commerciale	Vente
<ul style="list-style-type: none"> - Organiser l'offre « Produit » - Participer aux opérations de promotion - Participer aux actions d'animation 	<ul style="list-style-type: none"> - Approvisionner / réassortir - Gérer les produits dans l'espace de vente - Participer à la gestion de l'unité commerciale - Gérer et prévenir les risques 	<ul style="list-style-type: none"> - Préparer la vente - Réaliser la vente de produits - Contribuer à la fidélisation de la clientèle

● LES AVANTAGES POUR L' ENTREPRISE

Prime de 1200 euros par an

Deux majorations

➤ Pour la 1ère année, une majoration de la prime de 400 euros pour les entreprises dont le Maître d'apprentissage a suivi une action de formation ou est signataire de la Charte de l'apprentissage.

➤ Pour la 2ème année, une majoration de la prime de 400 euros si l'apprenti se présente à l'examen.

Quatre bonus de 400 euros cumulables / attribués 1 fois par contrat

➤ Pour les entreprises de moins de 11 salarié(e)s

➤ En cas de difficultés d'insertion du jeune (demandeur d'emploi, contrat aidé...)

➤ En cas d'embauche d'une femme dans un métier dit « masculin » ou d'un homme dans un métier dit « féminin »

➤ En cas d'embauche d'un jeune de 21 ans et plus préparant un diplôme de niveau V, IV, III (Cap, Bac Pro, BTS)



Entreprises de moins de 10 salarié(e)s

Exonérations des cotisations patronales (sauf les cotisations d'accident du travail et maladie professionnelle)

Entreprises de plus de 10 salarié(e)s

Exonérations des cotisations d'assurance sociale et d'allocations familiales

Crédit d'impôt de 1600 euros par an (2200 euros pour les apprenti(e)s ayant une reconnaissance travailleur(s) handicapé(e)s ou bénéficiant d'un accompagnement civis)



3 le grand verger - 33860 Reignac
 Contact : Louis CAVALEIRO
 Emilie BOURNAZEAU
 ☎ 05 57 42 66 22 - 📠 05 57 42 66 29
 E-mail : cfm@cc-estuaire.fr

