

## BAC PROFESSIONNEL COMMERCE option A



### Prérequis

Un diplôme de NIV 3 CAP / BEP.

**Public :** Être âgé de 18 et plus. (Mineurs nous contacter : [contact@emacformation.com](mailto:contact@emacformation.com) )  
Accessible au PSH Rdv avec le référent Handicap  
M.Levillain : [jeromelevillain@emacformation.com](mailto:jeromelevillain@emacformation.com)

### Qualités Requises :

Motivation  
Curiosité pour les produits et la Grande Distribution  
Bonne organisation  
Ponctualité et matinal  
Bonne résistance physique (port de charges lourdes)

### Niveau de diplôme :

Niveau 4/ Diplôme Éducation Nationale  
Validation par blocs de compétences possible

### Durée et Alternance

38 SEMAINES / 2ANS/ 1330 H  
Du lundi au vendredi 8H/17H30 EMAC  
Du lundi au samedi en magasin  
2 Semaines en entreprise/ 2 Semaines à l'EMAC

**Type de contrat :** Apprentissage et Professionnalisation. Autres dispositifs nous contacter : [contact@emacformation.com](mailto:contact@emacformation.com)

### Admission :

Toute l'année en fonction des sessions ouvertes  
Sur dossier et entretien de motivation par l'enseigne.

### Entreprises d'accueil :

Grande et moyenne surfaces (GMS)

**Coût de la formation :** Gratuit pour l'alternant

### Financement :

Formation pris en charge par OPCO  
Tenue : 50 €

### Lieu de Formation:

**EMAC salle de cours :**  
14 rue du Séminaire 94550 Chevilly-Larue/ Rungis  
**Atelier Pratique :**  
8 rue du séminaire 94550 Chevilly-Larue

### Objectifs de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active.  
Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.  
Le titulaire du diplôme, Option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Pour exercer son métier, l'employé commercial doit adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client. Il doit respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.

Il doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il respecte dans le cadre de ses activités les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle. Il doit également pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

### Les plus de l'EMAC:

L'expertise de nos formateurs en GMS  
Les modules Applications culinaires avec nos formateurs cuisiniers  
La création d'Animation magasin par les alternants  
La visite possible des pavillons du MIN de Rungis  
Le suivi hebdomadaire des alternants avec retour des périodes entreprise et communication à l'enseigne  
Les visites en magasin par l'équipe pédagogique  
Le module « Analyse sensorielle », en connaissance produits, en application culinaire, en vente

### Débouchés professionnels :

**Accès direct à l'emploi :** Vendeur conseil, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste, Conseiller de vente, Assistant commercial, Télé-conseiller, Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle

### Poursuite d'études

Titre Pro VCM ou AMUM  
Assistant Manager Unité Marchande  
BTS MCO

## BAC PROFESSIONNEL COMMERCE option A

### BLOCS COMPETENCES

#### Animation et gestion de l'espace commercial

Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

#### Vente-Conseil

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

#### Suivi des ventes

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en oeuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

#### Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

- . Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

#### Prévention santé environnement

Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème

Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident  
Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques

Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées

Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

#### Économie Droit

Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle  
Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées

#### ENSEIGNEMENT GENERAL

Mathématiques / Langue vivante 1 / Langue vivante 2 / Français / Histoire Géographie et Enseignement moral et civique / Arts appliqués et cultures artistiques /Éducation physique et sportive



### CONTENU DE FORMATION

COMMUNICATION/ RELATION CLIENT  
MERCATIQUE  
ECONOMIE DROIT  
GESTION COMMERCIALE  
ANIMATION ET GESTION DE  
L'ESPACE COMMERCIAL  
INITIATION CONNAISSANCE  
PRODUITS FRAIS  
INITIATION TRANSFORMATION  
PRODUITS FRAIS  
HYGIENE ET SECURITE / PSE  
ENSEIGNEMENTS GENERAUX  
MODULES TRANSVERSAUX

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle sur les plateaux techniques / Apport théorique  
Bilan de suivi de formation  
Visite en entreprise

### QUALITÉS DES FORMATEURS

Formateurs avec une expérience de la GMS ou du secteur professionnel

### MODALITÉS D'EVALUATIONS :

Évaluation en centre de formation et en entreprise  
Examen Ponctuel

### Pour nous contacter : Mail :

[contact@emacformation.com](mailto:contact@emacformation.com) Tel :

01.89.13.33.61

### Accès / Infos

14 rue du séminaire 94150 RUNGIS.  
Accessible aux personnes handicapées  
Transport commun : Ligne 7 Villejuif Louis Aragon puis T7 : Porte de Thiais puis 8 mn à pied  
En bus : Bus 216 Ou Trans Val de Marne station Marché International De Rungis  
Horaires : 8H00-17H30 du lundi au vendredi