

# FIM, Accélérateur de réussite.

## BAC PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option A : animation et gestion de l'espace commercial

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au quotidien, l'apprenti en bac professionnel métiers du commerce et de la vente doit :

- Mettre en œuvre et assurer l'animation commerciale
- Gérer les produits et l'espace de vente
- Réaliser des ventes

### MÉTIERS VISÉS

Ce diplôme oriente vers des débouchés en début de carrière de

- Vendeur(se) conseil
- Conseiller(ère) de vente ou commercial
- Assistant(e) commercial(e)
- Téléconseiller(ère)

A terme vous pourrez occuper des postes de :

- Vendeur spécialisé
- Conseiller commercial spécialisé

### VALIDATION

Diplôme Éducation Nationale de niveau 4 : Baccalauréat professionnel des Métiers du Commerce et de la Vente - Option A Animation et Gestion de l'espace commercial. RNCP 38399 - Certificateur Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse - Niveau 4 - Échéance de l'enregistrement 31/12/2028



### CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un CAP ou BEP tertiaire
- Ou être issu(e) d'une classe de 3ème, 2nde ou 1ère
- Aimer le contact client, avoir le sens de l'accueil, et vous rendre disponible avec un client

Sélection : sur dossier, tests et entretien de motivation dès janvier



### CAMPUS

Cherbourg, Saint-Lô Campus 2



## PROGRAMME

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Economie générale – Economie d'entreprise – Droit
- Français
- Mathématiques
- Histoire – Géographie – Enseignement moral et civique
- Arts Appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive
- Langue Vivante Etrangère 1 : Anglais
- Langue Vivante Etrangère 2 : Espagnol ou Allemand
- Prévention Santé Environnement

### PARMI LES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES À RÉALISER EN ENTREPRISE

- Préparer la vente
- Réaliser la vente de produits depuis l'accueil de la clientèle jusqu'à l'encaissement et la prise de congé et traiter les réclamations en face à face
- Mesurer et analyser la satisfaction client
- Contribuer à la fidélisation client
- Proposer et organiser des opérations de fidélisation
- Organiser l'offre « produits »
- Participer aux opérations de promotion
- Participer aux actions d'animation
- Approvisionner et réassortir/gérer les produits dans l'espace de vente
- Participer à la gestion de l'unité commerciale
- Participer à la gestion et à la prévention des risques
- Valoriser l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : [emmanuel.mahe@normandie.cci.fr](mailto:emmanuel.mahe@normandie.cci.fr)



## MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- Epreuves finales



## LES INFOS PRATIQUES

- La durée de la formation sera de 12 mois à 36 mois

- Le rythme de l'alternance :

En 2nde : 1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise.

En 1ère et terminale : 1 semaine en centre et 1 semaine en entreprise

- Ce cursus est assuré en présentiel



## FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Tarifs :

- Apprentissage/alternance : gratuit pour l'apprenti / l'alternant

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS  
SUR NOTRE SITE**

