

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option A

Diplôme enregistré au RNCP - niveau 4. N° 38399 valide jusqu'au 31/12/2028.

- Bac / niv.4

Deviens un pro du commerce et de la relation client !

Le **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente** est fait pour toi si tu aimes le contact humain, conseiller, écouter et accompagner les clients.

Tout au long de la formation, tu apprendras à **accueillir, informer et conseiller la clientèle**, à **réaliser des ventes**, à **fidéliser les clients**, et à développer une relation de confiance durable.

Tu seras aussi formé à **gérer et animer un espace commercial**, **mettre en valeur les produits**, suivre les stocks, **organiser des actions commerciales** et utiliser les outils numériques pour la vente à distance.

Grâce à ces compétences complètes, tu deviendras un véritable acteur du développement commercial, **prêt à évoluer dans de nombreux secteurs**.



Deviens:

Vendeur-conseil, conseiller commercial, employé de commerce, employé de drive...

►► Poursuites possibles vers les **BAC+2** : *BTS Management Commercial Opérationnel - Titre pro Gestionnaire d'Unité Commerciale, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.*

Modalités pratiques



36 mois (3 ans) ou 24 (2 ans)



Prochaine rentrée : Septembre 2026



Amiens



Rythme

2 jours par semaine en cours + ateliers professionnels



Pré-requis

- Titulaires du Brevet des collèges ou d'un diplôme de niveau 3 en commerce.
- Possibilité d'intégrer en 1ère après une seconde validée.
- Candidature à partir de 15 ans pour les jeunes ayant accompli la scolarité complète de la classe de 3ème.

Interfor veille à l'accompagnement et l'accessibilité de nos formations aux personnes en difficultés et situations de handicap.

Atouts de la formation

- **Certification PIX** : Préparation et validation de la certification portant sur les compétences numériques.
- **Formation SST** : Préparation et passage du SST (Sauveteur et Secouriste du travail), inclus dans ta formation.
- **Enseignements concrets** : mises en situation, jeux de rôle, études de cas d'entreprises, visites d'entreprises, rencontres avec des professionnels.
- **Temps pédagogiques** : suivi du référentiel Education Nationale, 50% de matières professionnelles, 50% de matières générales.
- **Parcours en 2 ans possible** : Pour les candidats ayant déjà validés une classe de seconde.
- **Toute l'équipe t'accompagne** tout au long de parcours, de ta candidature à l'insertion professionnelle - *en route vers la réussite !*

Mobilité internationale - Interfor est particulièrement actif (financement, partenariats...) sur la mobilité des apprentis et vous accompagne sur vos projets de mobilités internationales de courte ou longue durée pendant ou au terme de votre formation.



Points clés du programme

Matières professionnelles : 45% du temps pédagogique

Bloc 1 : Conseiller et vendre
Bloc 2 : Suivre les ventes
Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Bloc 4 : Animer et gérer l'espace commercial
Réalisation d'un projet professionnel

Matières générales : 55% du temps pédagogique

Mathématiques générales, commerciales et financières
Français
Histoire géographie – Enseignement moral et civique
Anglais : Certification selon niveau
Espagnol
Arts appliqués et cultures artistiques
Education physique et sportive
Economie-Droit
Prévention-Santé-Environnement
Epreuve facultative de mobilité



Objectifs

Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services.

Contribuer au suivi des ventes

Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Ils en parlent mieux que nous !

“

Mon expérience à Interfor a été excellente!
Je tiens à remercier les formateurs et accompagnateurs de l'établissement pour le soutien que ce soit en cours ou en entreprise. C'est un établissement bénéfique pour se prendre en mains, s'instruire, évoluer, grandir et avoir de l'expérience professionnelle. Je recommande fortement INTERFOR !

Avis de Victor Chassagne, promotion 2025.

“

J'ai commencé par un CAP commerce suivi d'un baccalauréat professionnel en commerce également. 5 belles années consécutives et diplômée.

Avis de Emma Bourgie, promotion 2022.

Prêt.e à te lancer dans l'aventure ?
▶▶ Ta candidature : **max-interfor.fr**

Des questions ?

... Pose-les par SMS au **07 57 91 30 97** ou par message sur @alternance_amiens @interfor

03 22 82 00 70 - alternance@interfor-sia.com - www.interfor.fr

