

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

ACCÈS FORMATION ET TARIFS :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation Continue*

Financements par l'OPCO d'entreprise.

*Contactez-nous pour un devis.

DÉLAI ET MODALITÉ D'ACCÈS :

Date de rentrée : Septembre

Durée : 2 ans

Pré requis :

Date d'inscription maximum : Décembre

- 16 ans ou 15 ans en sortie de 3ème
- Certains établissements proposent le diplôme en 2 ans après un CAP

PROGRAMME DE FORMATION :

- **Volume d'heures en entreprise :** 1864 heures environ
- **Volume d'heures en formation :** 1350 heures environ

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Une formation alternée entre l'entreprise et le Centre de Formation
- Suivi pédagogique par l'équipe enseignante et le référent
- Des formations appliquées aux métiers avec mise en situation sur plateaux
- Visites en entreprise

MODALITÉ D'EXAMENS :

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 4
- En présentiel
- Selon le référentiel d'examen : Épreuves ponctuelles finales

DÉBOUCHÉS :

Le titulaire d'un Bac Pro métiers du commerce et de la vente peut entrer dans la vie active en tant qu'employé commercial, intervenant dans tout type d'unité commerciale. Grâce à cette formation polyvalente, il peut travailler sur différents postes de travail.

Le Bac Pro Commerce permet d'être vendeur, télévendeur ou commerçant en alimentation.

Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.



Métiers du Commerce

	ARDENNES	AUBE	MARNE	HAUTE-MARNE	ACCÈS FORMATION
	VENTE - COMMERCE - GESTION				
CAP Equipier Polyvalent du Commerce	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
BTS Management Commercial Opérationnel			✓	✓**	APP, CP, FC
Titre Pro Assistant Manager d'Unité Marchande		✓			APP, CP, FC

* Formations pouvant se dérouler sur un site différent en fonction des effectifs

** Marne : Châlons-en-Champagne et Reims / Haute-Marne : Chaumont et Saint-Dizier

APP : Contrat d'apprentissage / CP : Contrat de professionnalisation / FC : Formation continue

SESSIONS 2025 :

- TAUX DE RÉUSSITE AUX EXAMENS : **82,86 %**
- TAUX D'INSERTION ET DE POURSUITE D'ÉTUDES : **77,70 %**
- TAUX DE RUPTURE DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE : **23,08 %**



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

NOS CENTRES :

ARDENNES

129 avenue Charles de Gaulle
08008 Charleville Mézières Cedex
03 24 33 02 24
contact08@almea-formations.fr

AUBE

9 rue Robert Keller
10151 Pont Sainte Marie Cedex
03 25 81 08 01
contact10@almea-formations.fr

MARNE

32 rue Benjamin Franklin
51016 Châlons-en-Champagne Cedex
03 26 69 25 85
contact_51@almea-formations.fr

HAUTE-MARNE

1 rue Albert Camus
52904 Chaumont Cedex 9
03 25 35 09 09
contact-52@almea-formations.fr

www.almea-formations.fr

Code RCNP : 38399

Date de début des parcours certifiants : 01/01/2024

Organisme certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

Fiche mise à jour le 23/03/2026

