Qualiformation

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE
DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI,
DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE
ET DU DIALOGUE SOCIAL

BAC PRO
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



QUALIFORMATION
7 RUE MARÉCHAL LECLERC,
38130 ÉCHIROLLES
Tél : 04 76 99 70 70
Email : info@qualiformation.fr

Qualiformation

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Vous possédez le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Doté(e) d'un très bon relationnel, engagé(e), on reconnaît en vous votre sens du service, votre intégrité. Vous aimez le travail en équipe et vos qualités relationnelles sont reconnues alors intégrez dès à présent notre Bac pro Métiers du commerce et de la vente !
Version du 21/08/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs du Bac pro Commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale

COMPÉTENCES À ATTEINDRE

- Accueillir et assister le client
- Réaliser des ventes
- Effectuer des opérations de suivis des ventes
- Effectuer le réassortiment du rayon, du magasin
- Effectuer la réception et la mise en réserve des marchandises
- Assurer la présentation marchande des produits
- Intervenir dans les opérations d'animation du rayon
- Assurer la présentation marchande du rayon, magasin
- Participer à la gestion commerciale du rayon

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client

60 % ont signés un CDD ou CDI et 40% poursuivent leurs études en BTS

NOS POINTS FORTS

80 % de réussite aux examens sur la session 2026. 95 % de réussite aux examens du Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente sur les 5 dernières années

- Des locaux agréables, à proximité du Tram A, parking privé
- Facilité d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite
- Un référent pour les personnes en situation de RQTH
- 60 % des apprentis placés par notre CFA
- Programmes internationaux
- Partenariat avec des universités étrangères
- Séjours linguistiques

- Accompagnement sur l'orientation, sur les Techniques de Recherche d'Emploi
- Pédagogie active : formateurs pédagogues et professionnels
- Outils pédagogiques modernes et innovants
- Ateliers pédagogiques : organisation de forums, implication dans des projets humanitaires

LIEU DE LA FORMATION

QUALIFORMATION
7 rue Maréchal Leclerc
38130 Échirolles
Tram A, Bus 25, 66, C2

Code RNCP/Diplôme
32208/40031213

ORGANISATION DES ÉTUDES

Début de la formation
Septembre ou ultérieurement selon le positionnement

Durée de la formation
De 1100 à 1350 heures sur 2 ans selon le type de contrat

Tarif : formation gratuite et rémunérée pour l'ensemble des alternants

Modalités d'accès
Contrat d'apprentissage / professionnalisation

Rythme d'alternance
2 Jours au CFA (Mercredi, Jeudi)
3 Jours en entreprise

24 PLACES – 1 GROUPE

CONTACTS

Coordinateur pédagogique :
Pascal RIVALLEAU
Pascal.rivalleau@qualiformation.fr

Coordinateur Entreprises/Candidats :
Ilyesse OUHAB
Ilyesse.ouhab@qualiformation.fr
04 76 99 70 70
(Référent Handicap)

Qualiformation

BAC PRO
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

MÉTIERS VISÉS

- Commerçant
- Représentant commercial
- Télévendeur
- Vendeur à distance
- Vendeur en magasin
- Vendeur dans la grande distribution
- Gérant de boutique
- Employé de libre service

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- 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
- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Modules d'enseignement	Modes d'évaluation	Durée	Coefficient
E1 - Epreuve scientifique et technique			2
E11 - Economie-Droit	Epreuve écrite	2 heures 30	1
E12 - Mathématiques	Epreuve écrite et pratique	1 heure	1
E2 - Analyse et résolution de situations professionnelles			4
Option A : Animation et Gestion de l'espace commercial	Epreuve écrite	3 heures	Option au choix
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	Epreuve écrite	3 heures	
E3 - Epreuve de pratique professionnelle			9
E31 - Vente Conseil	Epreuve orale	30 min	3
E32 - Suivi des ventes	Epreuve orale	30 min	2
E33 - Fidélisation de la clientèle et developpement de la relation client	Epreuve orale	40 min	3
E34 - Prévention santé environnement	Epreuve écrite	2 heures	1
E4 - Epreuves de langues			4
Langue vivante 1	Epreuve écrite et orale	1heure +10" + 10"	2
Langue vivante 2	Epreuve écrite et orale	1heure +10" + 10"	2
E5 - Epreuve de Français, Histoire Géographie			5
E51 - Français	Epreuve écrite	2 heures 30	2,5
E52 - Histoire Géographie et enseignement moral et civique	Epreuve écrite	2 heures	2,5
E6 - Education artistique - arts plastiques	Epreuve écrite	1 heure 30	1
Projet			2
Sport			1
			Coefficient Total: 28



CONDITIONS D'ADMISSION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE :
Etre diplômé d'un CAP, avoir effectué une seconde

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION :
Etre diplômé d'un CAP, avoir effectué une seconde

ADMISSION
Sur dossier de candidature (à télécharger)

ENTRETIEN DE MOTIVATION

(à distance ou sur site)

Le but est de prendre connaissance de votre projet professionnel, de vérifier l'adéquation avec la formation que vous avez pré-sélectionnée mais aussi, de mieux vous connaître et d'évaluer votre motivation.

La validation finale est liée à la concrétisation d'un contrat en alternance

MODULES D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

FRANÇAIS

Etude d'œuvres littéraires variées (roman, théâtre,poésie).
Apprentissage des mécanismes de base de la langue et des fonctions du discours

HISTOIRE - GÉOGRAPHIE - EDUCATION CIVIQUE

- **Histoire** : les européens et le monde (XVIème - XVIIIème siècle), état et société en France de 1830 à nos jours.
- **Géographie** : société et développement durable, des territoires dans la mondialisation, la France dans l'Union Européenne.
- **Education Civique** : vivre en citoyen, le citoyen et la république, le citoyen et le monde

MATHÉMATIQUES

Activités numériques et graphiques, suites arithmétiques et géométriques, polynômes du second degré.
Fonctions numériques : construction de représentation graphique de fonctions, statistiques et probabilités, techniques mathématiques de gestion.

LANGUES VIVANTES

E41 LANGUE VIVANTE 1 ET LANGUE VIVANTE 2

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

ARTS APPLIQUÉS

Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de messages virtuels
Situer une œuvre dans son contexte de création
Maîtriser les bases de la politique des outils graphiques, traditionnels et informatiques

ÉCONOMIE-DROIT

- Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restituer les résultats des analyses effectuées

PRÉVENTION SANTÉ ENVIRONNEMENT

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

MODULES D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

VENDRE

- Amélioration du niveau d'information sur la clientèle et ses attentes
- Réalisation des ventes d'après les objectifs
- Satisfaction et fidélisation de la clientèle
- Fiabilité de l'analyse consécutive à la vente

GÉRER

- Approvisionnement et réassort
- Implantation des produits dans l'espace de vente
- Exploitation pertinente des données chiffrées
- Fiabilité de la transmission des informations
- Prévention des règles d'hygiène et de sécurité

ANIMER

- Théâtralisation
- Amélioration du niveau d'information de la clientèle
- Actions promotionnelles
- Satisfaction et fidélisation de la clientèle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Disposition du matériel nécessaire à la formation :

Ordinateur portable
Logiciels (pack office, Gantt Project)

Connexion internet

Méthodes pédagogiques utilisées par les formateurs :

Approche théorique basée sur des études de cas, mises en situation et jeux de rôle

Exercices adaptés selon la progression de la formation

Travaux de groupe

Simulation avec débriefing et soutenance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1/5 du temps est consacré aux évaluations afin de s'assurer des connaissances et compétences acquises.
Planification des écrits et des oraux lors des Bac Blancs.

Constitution d'un livret scolaire dans le but de prendre en compte les évaluations, le degré de maîtrise, mais aussi d'évaluer l'assiduité, la régularité du travail et les progrès réalisés.

Nous œuvrons pour l'accompagnement de chaque stagiaire (séquence de parcours individualisé, cours renforcé ou de soutien).

Inscription et présentation à l'examen du Bac de l'Education Nationale.