AUTO

MOTO

TRANSPORT ROUTIER

BAC PRO BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

SCOLAIRE

APPRENTISSAGE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL*

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE*

Le Bac Pro (niveau 4) sanctionne une formation de vendeur de véhicules ou de pièces et accessoires capable de fidéliser le client. Selon l'option choisie, il développera ses compétences :
- sur l'animation et la gestion d'un espace commercial (option A) en conseillant, vendant et fidélisant, en assurant la gestion commerciale et l'approvisionnement, en participant à l'animation du commerce ou
- sur la prospection clientèle et la valorisation de l'offre commerciale (option B) en prospectant et fidélisant la clientèle, alimentant les fichiers informatisés, démarchant et invitant à acheter, négociant les conditions de vente et prenant commande, effectuant des démonstrations.

LES + DE LA FORMATION

- étude de cas concret avec mises en situations réelles dans une démarche commerciale active

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- accès à la vie active
- poursuite d'études en BTS (Brevet de Technicien Supérieur) Négociation et digitalisation de la relation client



CONDITIONS D'ACCÈS

Après une classe de 3e ou un CAP de la spécialité et suivant les prérequis légaux de la formation.

DURÉE DES ÉTUDES

Apprentissage au lycée *: possible à partir de la classe de 1re sur avis du conseil de classe.*
3 ans
Scolaire : 22 semaines en entreprise
2 ans
Scolaire : 18 semaines en entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

30 à 34 heures de cours hebdomadaires selon semestre

Enseignement général : 12 à 14 heures
Français, histoire, géographie, mathématiques, co-enseignement français-mathématiques, enseignement moral et civique, langue vivante, arts appliqués et cultures artistiques

Enseignement technique théorique : 1 heure
Prévention santé et environnement

Éducation physique et sportive : 2,5 heures
Enseignement professionnel : 12 heures
Conseil et vente, suivi des ventes, fidélisation et développement de la relation client, animation et gestion d'espace commercial, prospection et valorisation de l'offre commerciale, économie-droit, réalisation d'un chef d'œuvre.

Spécificité automobile : 2 heures
Vente d'automobiles, de pièces de rechange, d'accessoires de service. Les périodes de formation en entreprise se déroulent en entreprise du secteur automobile.

> « Entré au GARAC en mécanique auto, j'ai ensuite continué en Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente pour élargir mes compétences dans le domaine automobile. La suite sera en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client. J'aurai donc une triple compétence à faire valoir sur mon CV, ce que recherchent de nombreuses entreprises ! »
>
> **Axel**

MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLÔME

Sketch de vente
Contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles (préparation par examens blancs)

*Le choix de l'option se fait à l'issue de la seconde

GARAC
CAMPUS NATIONAL

GARAC
3, boulevard Gallieni BP 30004
95102 ARGENTEUIL CEDEX
Tél. : 01 34 34 37 41
www.garac.com

Pour plus d'informations, voir notre site internet **www.garac.com**

staccato - Septembre 2026 - www.staccato.fr - Crédit photo : GARAC