

BAC Pro

vendeur.euse

dans le domaine de la musique



Souvent lui-même musicien.ne ou amateur.trice de musique, le.la vendeur.euse spécialisé.e en produits musicaux informe, conseille et assiste une clientèle de professionnels et d'amateurs dans ses achats d'instruments, de partitions ou de matériels techniques (enceintes...).

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente spécialité « vente de produits musicaux » est un.e professionnel.le qui connaît bien ses produits, en maîtrise les caractéristiques techniques, les possibilités artistiques.

Il.elle intervient à 3 niveaux :

- L'animation : il.elle organise l'offre "produits" et participe aux opérations de promotion et d'animation.
- La vente : il.elle prépare et réalise les ventes de produits et contribue à la fidélisation de la clientèle (carte de fidélité, fiche de garantie...)
- La gestion : il.elle s'occupe des approvisionnements et réassorts et gère les produits dans l'espace de vente. Il.elle participe à la gestion de l'unité commerciale et à la prévention des risques.

Les atouts

- Des partenaires et intervenant.e.s professionnel.le.s
- Un parc instrumental dédié au prêt et à la pratique musicale
- Des stages en entreprise
- L'accès au service recherche et innovation de l'ITEMM

Diplôme



Baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente option A (animation et gestion de l'espace commercial)

Enseignement professionnel

Mercatique / merchandising ▪ Techniques de vente ▪ Gestion commerciale ▪ Distribution ▪ Animation / Vente ▪ Mathématiques ▪ Communication interpersonnelle ▪ Économie ▪ Droit social / commercial ▪ Prévention Santé Environnement ▪ Technologie de la communication

Approfondissements professionnels

Connaissances des produits et du marché de la musique
▪ Acoustique ▪ Culture musicale ▪ Histoire de la musique
▪ Organologie ▪ Connaissances des instruments : spécificités et maintenance des guitares, claviers, pianos, instruments à vent, percussions, accordéons ▪ Culture discographique : classification, typologie, styles ▪ Marché du disque : labels, producteurs, etc.

Durée

- Formation initiale uniquement
- 1 an : 23 semaines à l'ITEMM + 16 semaines en entreprise



Tarif de la formation

3 650 €*

*possibilité de prise en charge à 100% (OPCO, Transitions pro, etc.)

Quelques chiffres

- Réussite aux examens* : 93%
- Satisfaction à l'issue de la formation 2019-2020 : 100%
- Insertion professionnelle à 6 mois* : 36%
- Poursuite d'études à 6 mois* : 42%

*Moyenne des 10 dernières années

Suites de parcours et débouchés

- **Suites de parcours** : BTS MCO, CAP Assistant Technique en Instrument de Musique.
- **Débouchés** : Vendeur spécialisé en produits musicaux dans un magasin de musique, voire pour un importateur ou un fabricant



Modalités d'accès rentrée 2021

- Sélection sur tests écrits et entretien de motivation. La réponse est donnée dans un délai de 3 semaines.
- Inscriptions à partir du 16 décembre 2020

Prérequis

Diplôme :

- Baccalauréat ou niveau Terminale

Qualités requises : Esprit commercial et goût pour le milieu de la vente et le secteur de la musique. Sensibilité musicale recommandée

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

- Cours présentiels, stages en entreprise
- Modalités d'évaluation : contrôle continu, auto-évaluation, examen blanc et examen final
- Nous limitons volontairement les promotions à 20 apprenants pour garantir le déploiement d'une pédagogie de proximité

Pour toute demande particulière ou passerelle*, nous contacter (renseignements@itemm.fr)

* dispense de certaines matières etc.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour toute demande particulière en lien avec des difficultés d'apprentissage (problématique dys, besoin d'aménagement, problématique santé, RQTH, ...), contactez notre référente handicap Sophie Besnier : sophie.besnier@itemm.fr

Contact

ITEMM, 71 avenue Olivier Messiaen, 72000 Le Mans
+33(0)2 43 39 39 00 (standard),
renseignements@itemm.fr
www.itemm.fr

