

BAC PRO Métiers du commerce et de la Vente (Option A / Option B)	
OBJECTIFS	À l'issue de la formation, le stagiaire ou l'apprenant est en capacité de : Avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité Participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande
Public	Accessible à tous à partir de 16 ans (15 ans sous conditions)
Prérequis	Titulaire d'un CAP ou après une première ou terminale.
Modalité d 'admission et Délais d'accès	Pour tous : Formation en présentiel et en distanciel Réunion d'information collective, test de positionnement et/ou entretien individuel. En apprentissage : signature d'un contrat d'apprentissage et intégration tout au long de l'année Délais d'accès : sous 5 jours Hors apprentissage : de 1 à 4 mois selon le financement
Durée	De 675 h à 1 350 h
Tarif	Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : 14 € de l'heure (proposition d'un parcours personnalisé)
CONTENU	<u>Domaine Professionnel</u> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conseiller et vendre Assurer la veille commerciale Réaliser la vente dans un cadre omnicanal Assurer l'exécution de la vente ➤ Suivre les ventes Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service Traiter les retours et les réclamations du client S'assurer de la satisfaction du client ➤ Fidéliser la clientèle et développer la relation client Traiter et exploiter l'information ou le contact client Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client ➤ Animer et gérer l'espace commercial (option A) Assurer les opérations préalables à la vente Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Développer la clientèle ➤ Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B) Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation Participer à la conception d'une opération de prospection Mettre en œuvre une opération de prospection Suivre et évaluer l'action de prospection Valoriser les produits et/ou les services <u>Domaine Enseignement Général</u> Economie – Droit Mathématiques Langue vivante 1 + Langue vivante 2 Français - Histoire Géographie et enseignement moral et civique Arts appliqués et cultures artistiques Education physique et sportive Langue vivante étrangères ou régionale (facultative) Mobilité (facultative) Secteur sportif (facultative)
Moyens pédagogiques	<u>Moyens matériels :</u> Un magasin d'application, salle de cours, laboratoire de langue, salle informatique, tableau interactif, centre de ressources. <u>Moyens pédagogiques :</u> équipe de formateurs pluridisciplinaires, délivrance d'un livret d'apprentissage, suivi de la formation avec accès internet sur Net YPAREO et MOODLE pour les maîtres d'apprentissage et les familles/tuteur, visite d'entreprise, rencontre parents / formateurs : 1 fois par an.
Évaluation	Contrôle en Cours de Formation (CCF) ou examen ponctuel en fonction des publics
Qualification et Certificateur	BAC PROFESSIONNEL diplôme NIVEAU IV. Certificateur : Ministère Education Nationale et de la Jeunesse Code RNCP 38399 du 19-12-2023 https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/

Attestation de compétences	Remise en fin de formation.
Poursuite de parcours	Pack « créateur » pour création d'entreprise
Lieu	Centre de Formation aux Métiers de l'Ariège, 2 Rue Jean Moulin, 09000 Foix.
Accessibilité	Le Centre de Formation aux Métiers accueille les personnes en situation de handicap. Référént Handicap – Patrick ATTARD – 05 34 09 88 14 – p.attard@cma-ariège.fr
Contact	Apprentissage : Sylvie Tessier, Conseillère CAD, 05 34 09 79 00, s.tessier@cma-ariège.fr Reconversion Adultes : Elodie GOMEZ 05 34 09 88 06 e.gomez@cm-ariège.fr