|  |  |
| --- | --- |
|  | **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 distancielRéunion 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** | Domaine Professionnel * **Conseiller et vendre**Assurer la veille commercialeRéaliser la vente dans un cadre omnicanalAssurer l’exécution de la vente
* **Suivre les ventes**Assurer le suivi de la commande du produit et ou du serviceTraiter les retours et les réclamations du clientS’assurer de la satisfaction du client
* **Fidéliser la clientèle et développer la relation client**Traiter et exploiter l’information ou le contact clientContribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation clientÉvaluer 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 venteRendre l’unité commerciale attractive et fonctionnelleDévelopper la clientèle
* **Prospecter et valoriser l’offre commerciale (option B)**Rechercher et analyser les informations à des fins d’exploitationParticiper à la conception d’une opération de prospectionMettre en œuvre une opération de prospectionSuivre et évaluer l’action de prospectionValoriser les produits et/ou les services

Domaine Enseignement Général * 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** | * Moyens matériels : Un magasin d’application, salle de cours, laboratoire de langue, salle informatique, tableau interactif, centre de ressources.
* Moyens pédagogiques : 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 JeunesseCode 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.Référent Handicap – Patrick ATTARD – 05 34 09 88 14 – p.attard@cma-ariege.fr |
| **Contact**  | Apprentissage : Sylvie Tessier, Conseillère CAD, 05 34 09 79 00, s.tessier@cma-ariege.frReconversion Adultes : Elodie GOMEZ 05 34 09 88 06 e.gomez@cm-ariege.fr |

