

| 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 équipier polyvalent du commerce ou après une première ou terminale. |
| Modalité d'admission et Délais d'accès | 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 1350 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 | <p><u>Domaine Professionnel</u></p> <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 <p><u>Domaine Enseignement Général</u></p> <p>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)</p> |
| Moyens pédagogiques | <p>Pour tous : Formation en présentiel et en distanciel</p> <p><u>Moyens matériels</u> : Un magasin d'application, salle de cours, laboratoire de langue, salle informatique, tableau interactif, centre de ressources.</p> <p><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.</p> |
| Modalité Évaluation Examen | Contrôle en Cours de Formation (CCF) ou examen ponctuel en fonction des publics Pas de possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> • Pack « créateur » pour création d'entreprise • BTS management commercial opérationnel. • BTS négociation et digitalisation de la relation client. |
| Débouchés | <ul style="list-style-type: none"> • Vendeur-Conseil • Conseiller de vente • Conseiller commercial • Assistant commercial • Téléconseiller • Assistant administration des ventes • Chargé Clientèle |
| 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 01 s.tessier@cma-ariege.fr Reconversion Adultes : Elodie GOMEZ 05 34 09 88 06 e.gomez@cma-ariege.fr |