

Formation

BAC PRO – Métiers du commerce et de la vente

Commerce - Marketing - Vente

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un professionnel dans :

- Accueil, conseil et vente des produits et des services associés
- Contribution au suivi des ventes
- Participation à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente s'inscrit dans une démarche commerciale active.
Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer la veille commerciale, l'exécution de la vente, le suivi de la commande du produit ou du service, les opérations préalables à la vente et valoriser les produits ou les services
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Traiter les retours et les réclamations du client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client, développer la clientèle, s'assurer de la satisfaction du client
- Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Rechercher et analyser des informations à des fins d'exploitation

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.
Les candidatures hors nationalités de la zone UE sont accessibles sur étude du dossier.

Modalités d'accès :

Entrées permanentes possibles en cours de formation après analyse du dossier

Prérequis :

Être titulaire d'un CAP ou équivalent ou sortie de 2nde

Autres profils : nous consulter

Apprentissage :

Trouver une entreprise qui accepte de signer un contrat pour vous accompagner durant votre formation.

Le + : Nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprise !

Niveau d'entrée
Être titulaire d'un CAP ou équivalent ou sortie de 2nde

Type de formation
Diplômant

Durée
24 mois

Niveau de sortie
Niveau 4 -Bac

Accessibilité
Accessibilité des publics en situation de handicap, pour toute adaptation,, consultez notre page dédiée.
En savoir +

Type de contrat
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Pour tout autre profil :

Diplôme obtenu
BAC professionnel Métiers du commerce et de la vente option A
Code Diplôme : 40031213
Code RNCP : 38399
Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
Date d'enregistrement : 06/01/2019
Date échéance enregistrement : 31/12/2028
Validation totale ou partielle de la certification

Coût de la formation
Retrouvez plus d'informations sur nos tarifs sur la page "Nous connaitre" du site CCI Formation »

Lieux de formation
Campus Laval - Laval
Campus Laval Rue Léonard de Vinci - CS 36152 53062
LAVAL Cedex 9 (GPS : 53810 CHANGE)

La liste exhaustive des informations mises à disposition sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Laval - Saint Nazaire
cci53-cfa@mayenne.cci.fr www.cciformation53.fr 02 43 91 49 70

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

Labellisé

RSE Positive
labellucie.com

La formation

1 Programme

Enseignement professionnel :

Conseil et Vente : Assurer la veille commerciale, Réaliser la vente dans un cadre omnicanal, Assurer l'exécution de la vente

Suivi des Ventes : Assurer le suivi de la commande du produit ou du service, Traiter les retours et les réclamations du client, S'assurer de la satisfaction du client

Fidélisation de la clientèle et développement de 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, Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client

Animation et Gestion de l'Espace Commercial : Assurer les opérations préalables à la vente, Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, Développer la clientèle

Enseignement Général :

- Français
- Histoire-géographie et éducation morale et civique
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2 (anglais-espagnol)
- Economie-droit
- Prévention-santé-environnement
- Arts appliqués
- Education physique et sportive (EPS)

2 Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice. Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

Nous proposons également une modularisation et une individualisation des parcours de formation.

Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et/ou Campus

3 Évaluation et validation

Modalités d'évaluations

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent pour certaines matières, en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et pour d'autres lors d'épreuves ponctuelles de fin de formation, conformément au règlement d'examen en CCF de ce diplôme. Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, ainsi que la moyenne dans le domaine professionnel, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certaines matières, dont il garde le bénéfice pour une durée de 5 ans.

Et après ?

4 Poursuite de formation

BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
Toutes formations post-bac

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Vendeur-conseil / Conseiller de vente
- Conseiller commercial / Chargé de clientèle
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes

Les entreprises

- Distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production, de commerce électronique, de prestation de services, d'associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits ou de services

Toutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels. Organisations de toutes tailles disposant d'un service commercial.

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)