

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET VENTE 2 ANS Niveau 4 Publics : Tous publics.

Diplôme : 40031213T/40031214T RNCP 32208/32259. **Durée : 24 mois. 675 heures de formation par an.**

Modalité : PRESENTIEL+E-LEARNING, groupe de 24. Taux de réussite NOUVEAU. Taux d'insertion 79 %. Taux de rupture 10 %. Poursuite d'étude 70 %. Taux de satisfaction 88 %. Délais d'accès : Session en septembre, intégration jusqu'en décembre. Mise à jour de la fiche : 04/2021. Présence du référent handicap .



Objectifs : Le titulaire du bac pro « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Selon les situations, il pourra aussi prospecter des clients potentiels, participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale. Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable. **Pour l'option A « Animation et gestion de l'espace commercial » :** Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production, etc.), de transformation ou de distribution. **Pour l'option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » :** Son activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, en démarchage à domicile, soit une relation client à distance. **Prérequis :** BAC en 2 ans : avoir une seconde bac pro métiers du commerce ou de l'accueil, seconde générale. Avoir de 15 à 29 ans en contrat d'apprentissage. Pas de limite d'âge pour les travailleurs handicapés ou en contrat de professionnalisation. CPF possible. **Insertion professionnelle :** Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...). **Qualités requises :** Une bonne présentation; il ne faut pas oublier que le chargé de vente représente l'entreprise et son image. Une bonne élocution, un langage clair et courtois. Une très bonne connaissance de son entreprise et des produits/services qu'elle propose. Un bon sens relationnel. **Poursuites d'études :** BTS management commercial opérationnel, BTS tourisme, BTS NDRC. **Modalités pédagogiques :** Mise en situation sur plateaux techniques, parcours individualisé. **Conditions de travail :** Les conditions de travail sont très variables. La durée hebdomadaire de travail peut varier d'une semaine à l'autre en fonction de la charge de travail. Certaines activités peuvent imposer des contraintes de mobilité et des horaires en soirée et le week-end. **Alternance :** 1 semaine au CFA et 1 semaine en entreprise. **Programme :**

Activité 1 Conseil et vente. Activité 2 Suivi des ventes	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.
Activité 3 Fidélisation de la clientèle et développement relation 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.
Activité 4A et B Animation et gestion de l'espace commercial. Prospection clientèle	Animer et gérer l'espace commercial. Assurer les opérations préalables à la vente. Rendre l'unité commerciale attractive. Développer la clientèle. Prospecter et valoriser l'offre commerciale. 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 services.

Matières au CFA :

+ D'infos : www.inserjeunes.education.gouv.fr

MATIERES	Première	Terminale
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL + PSE	13 H	13 H
LANGUE VIVANTE A ANGLAIS ET LV B	2+2	2 + 2
ECONOMIE GESTION OU ECO DROIT	1	1
FRANÇAIS HISTOIRE GEOGRAPHIE	3	3
MATHEMATIQUES	2	2
ARTS APPLIQUES ET CULTURE ARTISTIQUE	1	1
EPS	3	3

Certifications EXAMEN CCF ET PONCTUEL

Sous-épreuve E11 : Économie/Droit

Sous-épreuve E12 : Mathématiques

E2 : Épreuve d'analyse et résolution de situations

professionnelles Prospection clientèle et

valorisation de l'offre commerciale PONCTUEL ECRIT 3H

E3 Pratiques professionnelles

Sous-épreuve E31 : Vente - conseil 3 Sous-épreuve

E32: Suivi des ventes 2 Sous-épreuve CCF

E33: Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client CCF

E34: Prévention Santé Environnement

E4 Épreuve de langue vivante CCF

Sous-épreuve E41 Langue vivante 1 Sous-épreuve E42 Langue vivante 2

Passerelles/équivalences : NON

Certification partielle : Non

Niveau de sortie : 4

Tarifs : En contrat d'apprentissage et pro le coût de la formation est pris en charge à 100 % par l'OPCO de l'entreprise donc gratuit pour l'apprenant. Autres cas nous consulter.



Lieu de formation sur le bac pro :

**UFA LYCEE JEAN PERRIN
1 RUE LUCIEN SAMPAIX
78210 SAINT CYR
saintcyr@cfatrajectoire.fr**



Moyens et méthodes mobilisés :

- 1 CDI
- 1 self
- 35 salles de cours.
- 8 salles informatique.
- 1 magasin de vente

Pédagogie de l'alternance:

la pédagogie de l'alternance organise les interactions entre les savoirs théoriques et les situations professionnelles rencontrées par les apprentis en entreprise, afin de favoriser la construction des compétences professionnelles constituées de savoirs, savoir faire, savoir être et de garantir le transfert des compétences.

Contacts : CFA TRAJECTOIRE

11788423778 ☎ 01 30 96 12 35
infos@cfatrajectoire.fr



Pour postuler : Sur le site internet du CFA :

