



FORMATION EN ALTERNANCE

FILIÈRE COMMERCE ET VENTE

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 4 sous l'intitulé " BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente "

RNCP 38399 - Date JO : 06/01/2019 - Arrêté : 19/12/2023



DURÉE

24 mois
1350 heures



SITE

Campus Nancy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.



PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un CAP ou BEP ou avoir validé une année de seconde.

OBJECTIFS

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » option A « Animation et gestion de l'espace commercial » s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Il exerce essentiellement son activité au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée (magasins spécialisés, magasins de grande distribution, magasins de proximité...)

PUBLIC

Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente : Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Réaliser et suivre une vente
- Contribuer à des actions de fidélisation client
- Rendre l'unité commerciale attractive

MÉTIERS POSSIBLES



- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste
- Vendeur conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Télé-conseiller

POURSUITES D'ÉTUDES



- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation Relation Client

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Matières générales :

Français et Histoire-Géographie, Mathématiques, Economie-Droit, LV1 Anglais, LV2 Espagnol ou Allemand, Arts appliqués, EPS, Prévention Santé et Environnement, Réalisation d'un chef d'oeuvre

BLOC 1 : CONSEILLER ET VENDRE.

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

BLOC 2 : 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

BLOC 3 : FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT.

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client

BLOC 4 (OPTION A) : ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL.

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

BLOC 4 (OPTION B) : 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/ou les services

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Contrôles en cours de formation (écrits et oraux) et épreuves ponctuelles en fin de cursus.



TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
93%

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
77 %

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY

Marie-Clotilde MULLER

commerce@eesc.fr

03 83 95 36 21



Erasmus+

