

Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente *Option A*

Organisation Formation en Alternance



Durée de formation :

2 ans dans le cycle Première et/ou Terminal ouvert en apprentissage 1350h

Possibilité de commencer l'apprentissage en dernière année.

Type de certification :

Niveau 4 : BAC Baccalauréat professionnel Code

RNCP : 38399 au 31-08-2028

Certificateur : éducation nationale

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32208/>

Prérequis :

Seconde MRC Métiers Relation Client ou Première MCVA
Passerelle Seconde Générale, Première Professionnelle

Qualités requises :

Aisance dans les relations avec les autres, écoute,
goût du challenge, polyvalence

Modalités pédagogiques :

En présentiel

Séances en groupes entiers ou en demi-groupes

Mise en application des cours théoriques sous forme
de travaux dirigés et travaux pratiques

Modalités d'évaluations :

Devoirs surveillés hebdomadaires

Livret de suivi pour l'examen

Examens blancs

Contrôle en cours de formation, oraux d'examens

Épreuves ponctuelles finales permettant la validation
du diplôme

Tarif / coût de la formation :

Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de
l'entreprise d'accueil de l'alternant en apprentissage

Taux de réussite :

100% de réussite session 2022 (effectif :1)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre les techniques professionnelles de la Relation Client
- Assurer les opérations préalables à la vente, à rendre attractive et fonctionnelle l'unité commerciale et à valoriser les produits
- Être en lien avec différents domaines d'activités en unité commerciale de toutes tailles

+ Une formation prise en charge
+ Une qualification reconnue
+ Nos entreprises partenaires en recherche d'alternants
+ Apprendre tout en bénéficiant d'une expérience professionnelle

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Un **accompagnement personnalisé** tout au long du parcours de formation
- **Un référent pour chaque apprenti**
- Les élèves sont mis en situations professionnelles dans le magasin pédagogique
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Un guide pratique de l'Apprentissage pour vous aider
- Internat et restauration sur place
- A 7 minutes à pied de la gare routière

COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

Animer et gérer l'espace commercial :

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

Capacité à 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, 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 de la clientèle et de développement de la relation client, Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unités de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier.

MÉTIERS VISÉS

Employé de commerce,
Conseiller de vente,
Gérant de petite unité commerciale...

POUR VOUS INSCRIRE

- Informations Collectives / réunions d'informations / Webinaire
- Prise de rendez-vous avec la coordinatrice de formation
- Examen du **dossier de candidature** et étude des bulletins entre **février et juin**
- Entretien de **motivation** avec la coordinatrice de formation
- **Entreprise d'accueil** trouvée pour les parcours en alternance

UNITÉS DE LA FORMATION

Economie-Droit
Mathématiques
Animation et Gestion de l'espace commercial
Vente/Conseil
Suivi des ventes
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
Prévention Santé Environnement
Langue Vivante 1
Langue Vivante 2
Français
Histoire-Géographie et Enseignement Moral et Civique
Arts Appliqués et Cultures Artistiques
Education Physique et Sportive

POURSUITES D'ETUDES

BTS CI (Commerce International)
BTS Tourisme
BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client...)

NOUS SUIVRE



 **FACEBOOK**



 **INSTAGRAM**



 **LINKEDIN**

