

# 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**

