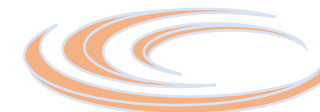


Bac Pro Métiers de la Vente et du Commerce



DELAIS D'ACCES A LA FORMATION 2 à 4 mois après la sélection
POUR PLUS D'INFORMATIONS 0690 900 303

PREREQUIS

Formation ouverte aux élèves ayant au moins terminé la troisième. Mais également, aux titulaires d'un autre baccalauréat professionnel désireux d'acquérir de nouvelles compétences ou de changer d'orientation. Cette formation qualifiante donne la possibilité d'accéder rapidement au monde du travail ou de poursuivre des études en POST BAC.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ 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 :
- ✓ Prospector et valoriser l'offre commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

PUBLIC CONCERNE

Demandeurs d'emploi
Candidat en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
Salarié en reconversion Pro-A

CONTENU DE LA FORMATION

- Matières professionnelles
 - Bloc n° 1 Conseiller et vendre
 - Bloc n° 2 Suivre les ventes
 - Bloc n° 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client
 - Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial
 - Bloc n° 4B Prospector et valoriser l'offre commerciale
- Mathématiques
- Histoire-Géographie-EMC
- Français
- Mathématiques
- Langues vivantes : Anglais/Espagnol
- Arts appliqués
- Section Européenne : Anglais ou Espagnol
- Economie/droit

OPTION MOBILITE

- Objectifs :
- Découvrir les cultures européennes
 - Améliorer le niveau de langue orale et la communication
 - Acquérir un vocabulaire professionnel en langue étrangère

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller de vente
- Employé libre-service
- Manager adjoint
- Assistant chef de rayon
- Technico-commercial
- Vendeur en boutique

POURSUITES D'ÉTUDES

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
BTS Commerce International
BTS Technico-commercial
BTS Gestion de la PME.
BTS Tourisme
DUT Techniques de Commercialisation

RYTHME DE L'APPRENTISSAGE

- Formation sur une ou deux années, en fonction des prérequis du candidat ;
- Alternance :
 - 2 jours en Formation,
 - le reste en entreprise
- 550h de formation en centre par an ;
- Calendrier de formation : Décembre à Juin.

BLENDED LEARNING (distanciel/présentiel)

EFFECTIF MINIMUM REQUIS 7

EFFECTIF MAXIMUM REQUIS 16

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Cours magistraux - Cas pratiques – quizz – ateliers de remédiation

MODALITES D'EVALUATION

Test de positionnement initial
Examens blancs oraux et écrits
Evaluations semestrielles

TARIFS DE LA FORMATION

En alternance Prise en charge par OPCO
Hors alternance Nous consulter
Pas de frais d'inscription

