



RNCP 38399

Date d'enregistrement : 01.01.2024

Certificateur : ministère de l'éducation nationale



Bac Pro.

Métiers du commerce et de la vente

Compétences globales

Le titulaire du Bac Pro. « Métiers du commerce et de la vente » (**option A**: Animation et gestion de l'espace commercial ou **option B**: Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale) s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation et au développement de la clientèle.

Selon les situations, il pourra aussi :

- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Objectifs de formation

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande, les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter, exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer et évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client

Animer et gérer l'espace commerciale (option A)

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

Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)

- Rechercher et analyser les informations
- Participer à la conception, mettre en œuvre, suivre et évaluer une opération de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

Règlement d'examen

Les épreuves se passent en examen ponctuel et CCF.

E1 : Épreuve scientifique et technique (Économie - Droit / Mathématiques)

E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles

E3 : Pratique professionnelle (Vente-Conseil / Chef d'œuvre / Suivi des ventes / Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client / Prévention Santé Environnement)

E4 : Epreuve de langue vivante: Anglais (LV1) / Espagnol (LV2)

E5 : Français, histoire-géographie et éducation civique

E6 : Arts appliqués et cultures artistiques

E7 : Éducation physique et sportive

EF : Epreuve facultative : Langue vivante

Méthodes utilisées

Presentiel:

- Cours en salle / institut pédagogique
- Travail de groupe avec ou sans outil informatique
- Utilisation de l'outil numérique
- Retours d'expérience entreprises, professionnalisations - livret d'apprentissage

Distanciel:

- synchrone (visio), asynchrone (mails) en fonction des impératifs

Modalités d'évaluations

- Au moins une évaluation par année, par matière adaptée au type d'épreuve préparée (oral, écrit, pratique)
- Examen blanc

Accessibilité



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Ne pas hésiter à contacter notre référent handicap : Mme Marielle HILAIRE.



Qualités requises

- ◆ Aptitudes aux relations humaines
- ◆ Sens de la communication
- ◆ Rigoureux, organisé et méthodique
- ◆ Présentation soignée, discrétion
- ◆ Faire preuve de disponibilité, de courtoisie et d'empathie

Conditions d'admission

La formation se prépare en alternance sous contrat d'apprentissage (de 16 à 29 ans, pas de limite d'âge pour les personnes ayant une RQTH).

Le Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente est accessible aux jeunes étant âgés de 16 ans (ou 15 ans et issu de 3ème) sans autre diplôme préalable.

Les candidats au Bac Pro Métiers du commerce et de la vente devront passer un test de positionnement avant de signer le contrat d'apprentissage.

Attention, l'admission ne sera définitive qu'après avoir signé un contrat d'apprentissage.

L'IFP43 accompagne les entreprises dans la rédaction du projet et du contrat d'apprentissage.

Accessible en formation continue

Délai d'accès:

Il est individualisé en fonction de la période et du traitement administratif.

Entrée: fin septembre-début octobre

Sortie: juin

Débouchés

Plusieurs possibilités s'offrent aux titulaires du CAP Équipier Polyvalent du commerce :

Accès direct à l'emploi

- ◆ A l'issue de la formation
- Employé(e) de commerce,
- Conseiller de vente,
- Vendeur, vendeuse
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle

- ◆ A moyen terme :

- Chef des ventes ou d'équipe
- Manager de rayon
- Chargé de prospection
- Délégué commercial
- Technico-commercial

- Poursuite d'étude

- ◆ BTS (métiers de la vente)

Infos pratiques



Public cible:

Toutes personnes souhaitant évoluer dans le métier.

Jeunes issus de 3ème.



Diplôme:

Bac Pro. , Niveau 4.



Type de formation:

Formation en alternance,
2d: 1 semaine CFA et 2 semaines entreprise.

1ère et Term: 1 semaine sur 2 au CFA et le reste du temps en entreprise.



Durée:

3 années de formation dont 1750h en centre et 4410h en entreprise
(base 35h semaine).



Tarif:

Formation gratuite en apprentissage et financée par les OPCO (opérateurs de compétences)



Magasin de vente - IFP 43

www.ifp43.fr

Plus d'information



Institut de Formation Professionnelle 43

Centre de Formation d'Apprentis Interprofessionnel de Haute-Loire

220 Rue des Camélias 43370 Bains

Tél. : 04.71.57.98.00 - contact@ifp43.fr