Chambre de Métiers et de l'Artisanat GRAND EST

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Grand Est
5 Boulevard de la Défense
Espace Partenaires - 2ème étage - 57078 Metz Cedex 3
03 87 20 36 80 - www.cma-grandest.fr
contact@cma-grandest.fr - www.artisanat.fr

BAC Pro Métiers du Commerce et de la vente
Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'espace commercial

GÉNÉRATION ARTISANAT

04ENR_FIP_BACProMetiersDuCommerceEtDeLaVente
Décret n° 2004-1164 du 02 Novembre 2004 - N° SIRET : 130 028 012 00016
Numéro de Déclaration d'Activité 44570405157 enregistré auprès du Préfet de la Région Grand-Est
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Code(s) NSF : 312

Code CPF :

Mise à jour : 02 / 2024

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Public :

Tout public

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter pour étudier votre demande et les besoins en compensation si nécessaire : information disponible sur notre site internet CMA de Région Grand Est*/ou nous contacter

Niveau d'entrée / Prérequis :

Etre éligible au contrat d'apprentissage ; CAP Employé de vente spécialisé; BEP Vente action marchande; Autres : nous contacter

Statut :

Apprenti

Durée & accès :

- 20 semaines de cours par année sur 2 ans (1350H en centre de formation et 1860H en entreprise)
- Possibilité de parcours individualisé sur dossier
- Possibilité de signature d'un contrat d'apprentissage toute l'année après positionnement

- CERFA signé et conforme

La formation débute dans les 3 mois qui suivent le début de l'apprentissage

Prochaines sessions :

De septembre à juin tous les ans

Objectif de qualification :

Obtenir le Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente (diplôme de niveau 4 enregistré au RNCP 38399) validé par l'Etat

Objectif pédagogique de la formation :

A la fin de la formation l'apprenti sera capable de réaliser les activités liées au métier d'employé commercial

Compétences visées et résultats attendus :

BLOC 4 : OPT A - Animation et gestion de l'espace commercial
- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

OPT B - Prospection clientèle et valorisation de 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

BLOC 1 : U31 Vente-Conseil
- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

BLOC 2 : U32 Suivi des ventes
- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en oeuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

BLOC 3 : U33 Fidélisation de la clientèle et développement de 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
-Assurer la veille commerciale
- 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
-Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
-Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
-Prospecter et valoriser l'offre commerciale
-Animer et gérer l'espace commercial

Session 2023 : Taux de réussite à l'examen de 94 %

*Chemin d'accès : cma-grandest.fr

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Lieu de formation & contact :

CFA Pôle des Métiers
16 avenue Dutac
88000 EPINAL
Tél. : 03.29.69.21.88
Contactcampus88@cma-grandest.fr

Contenu :

- Enseignement général : Mathématiques / Économie – droit / Prévention santé environnement / Langues vivantes (1 et 2)/ Français / Histoire - géographie et Enseignement morale et civique / Education Physique et Sportive / Arts appliqués et cultures artistiques

- Enseignement professionnel : Conseiller et vendre / Suivre les ventes / Fidéliser la clientèle et développer la relation client / Animer et gérer l'espace commercial (option A) / Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B) /

Organisation de la formation :

Cours 1 semaine sur 2, en centre de formation
Soit 20 semaines de cours par année de formation

Possibilité de parcours ERASMUS+ (Mobilité Internationale)

Méthodes pédagogiques utilisées :

- Formation effectuée prioritairement en présentiel
- Formation appliquée en atelier
- Méthodes pédagogiques adaptées en fonction des matières dispensées (travaux de groupes, exposés, simulation, jeux de rôle, vidéo...)

Validation du parcours / Modalités d'évaluation :

- Évaluation durant tout le parcours de formation (mises en situations pratiques, études de cas, examens blancs...)
- En contrôle en cours de formation et en épreuves ponctuelles selon le calendrier défini

*Chemin d'accès : cma-grandest.fr

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Coût de la formation :

x

Le coût de la formation est relatif au montant de la prise en charge de l'OPCO de l'entreprise accueillante

Equipements :

- Salles d'enseignement professionnel dédiées et salle d'enseignement général équipée (projection)
- Salles informatiques
- Centre de ressources et espace de travail
- Possibilité de restauration sur place (self)
- Possibilité d'hébergement

Participants :

x

x

Pour plus de renseignements :

Référent / Contact Handicap - mail :

cpla@cma-grandest.fr

Débouchés

Le titulaire du Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente exerce son activité tant en face-à-face qu'à distance, en tant que Vendeur conseil, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste, Conseiller de vente, Assistant commercial, Télé-conseiller, Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle

Possibilité de poursuites d'études :

Hors Pôle des métiers :
BTS Management Commercial Opérationnel
BTS Commerce International
BTS Technico-commercial
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
BTS Gestion de la PME
MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance...

Qualification des formateurs :

- Formateur professionnel : qualifié et ayant une expérience dans les métiers du commerce et de la vente

- Formateur enseignement général : qualifié avec une expérience en enseignement

Conditions générales de vente : à consulter en flashant ce code

Pour les équivalences et passerelles (cf : notre site internet ou nous contacter)