

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 :

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

Statut :

Apprenti(e)

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
- 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

Lieu de formation & contact :

CMA FORMATION Épinal,
16 avenue Dutac, 88000 Épinal
cmaformation-epinal@cma-grandest.fr

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(e) sera capable de réaliser les activités liées au métier d'employé commercial

Compétences visées et résultats attendus :

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
- 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

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

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)

Coût :

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

Équipements :

- Salles d'enseignement professionnel dédiées (technologie et atelier professionnel) 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

Pour plus de renseignements :

Contact / Référent Handicap – mail :

cpla@cma-grandest.fr

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 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...)
- Passage de l'examen à l'issue de la formation selon calendrier national des examens (épreuves ponctuelles écrites et orales, épreuves pratiques)

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

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...

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

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

Session 2025

OPTION A :

Taux de réussite à l'examen : **100 %**
Taux de présentation à l'examen : **100 %**

OPTION B :

Taux de réussite à l'examen : **86 %**
Taux de présentation à l'examen : **100 %**



SCANNEZ
pour consulter nos
conditions générales
de ventes