

BAC PRO Métiers du commerce et de la Vente (Option A / Option B)	
OBJECTIFS	<p>À l'issue de la formation, le stagiaire ou l'apprenant est en capacité de :</p> <p>Avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité Participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande</p>
Public	Accessible à tous à partir de 16 ans (15 ans sous conditions)
Prérequis	Titulaire d'un CAP ou après une première ou terminale.
Modalité d'admission et Délais d'accès	<p>Réunion d'information collective, test de positionnement et/ou entretien individuel.</p> <p><u>En apprentissage</u> : signature d'un contrat d'apprentissage et intégration tout au long de l'année Délais d'accès : sous 5 jours <u>Hors apprentissage</u> : de 1 à 4 mois selon le financement</p>
Durée	De 675 h à 1 350 h
Tarif	<p>Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : 14 € de l'heure (proposition d'un parcours personnalisé)</p>
CONTENU	<p><u>Domaine Professionnel</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 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 du produit et ou du service 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 et de développement de la relation client Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client ➤ Animer et gérer l'espace commercial (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 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 Valoriser les produits et/ou les services <p><u>Domaine Enseignement Général</u></p> <p>Economie – Droit Mathématiques Langue vivante 1 + Langue vivante 2 Français - Histoire Géographie et enseignement moral et civique Arts appliqués et cultures artistiques Education physique et sportive Langue vivante étrangères ou régionale (facultative) Mobilité (facultative) Secteur sportif (facultative)</p>
Moyens pédagogiques	<p><u>Pour tous</u> : Formation en présentiel et en distanciel <u>Moyens matériels</u> : Un magasin d'application, salle de cours, laboratoire de langue, salle informatique, tableau interactif, centre de ressources. <u>Moyens pédagogiques</u> : équipe de formateurs pluridisciplinaires, délivrance d'un livret d'apprentissage, suivi de la formation avec accès internet sur Net YPAREO et MOODLE</p>

	pour les maîtres d'apprentissage et les familles/tuteur, visite d'entreprise, rencontre parents / formateurs : 1 fois par an.
Modalité Évaluation Examen	Contrôle en Cours de Formation (CCF) ou examen ponctuel en fonction des publics Pas de possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
Qualification et Certificateur	BAC PROFESSIONNEL diplôme NIVEAU IV. Certificateur : Ministère Education Nationale et de la Jeunesse Code RNCP 38399 du 19-12-2023 https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/
Attestation de compétences	Remise en fin de formation.
Poursuite de parcours	<ul style="list-style-type: none"> • Pack « créateur » pour création d'entreprise • BTS management commercial opérationnel. • BTS négociation et digitalisation de la relation client.
Débouchés	<ul style="list-style-type: none"> • Vendeur-Conseil • Conseiller de vente • Conseiller commercial • Assistant commercial • Téléconseiller • Assistant administration des ventes • Chargé Clientèle
Lieu	Centre de Formation aux Métiers de l'Ariège, 2 Rue Jean moulin, 09000 Foix.
Accessibilité	Le Centre de Formation aux Métiers accueille les personnes en situation de handicap. Réfèrent Handicap – Patrick ATTARD – 05 34 09 88 14 – p.attard@cma-ariège.fr
Contact	Apprentissage : Sylvie Tessier, Conseillère CAD, 05 34 09 79 00, s.tessier@cma-ariège.fr Reconversion Adultes : Elodie GOMEZ 05 34 09 88 06 e.gomez@cm-ariège.fr