

Bac pro Métiers du commerce et de la vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACTORIA
dantonny
05.46.97.28.70
l.dantonny@charente-maritime.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)
Élève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 15 et 29 ans révolus

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le titulaire du bac pro Métiers du commerce et de la vente est un employé commercial sédentaire, qui intervient dans tout type d'unité commerciale (magasin, supermarché, agence commerciale...). Il entretient une relation directe avec les clients, afin de mettre à leur disposition les produits correspondant à leur demande. Il participe à l'approvisionnement, vend, conseille et fidélise, participe à l'animation de la surface de vente et assure la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Contenu et modalités d'organisation

Enseignements professionnels
Démarche mercatique : le marché, la demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale. Plan de marchandage de l'unité : les produits, le prix, la distribution, la communication. Mercatique de fidélisation : les facteurs de fidélisation, les techniques de fidélisation et mercatique après-vente, les outils de mesure de la satisfaction. Mercatique appliquée à un produit. Gestion commerciale des produits : l'approvisionnement, la commande, le réassortiment, la réception, le prix de vente, la facturation et les paiements. Gestion des stocks : le cadre et la gestion économique des stocks. Marchandisage : l'espace vente, l'implantation des linéaires, les produits dans le linéaire. Indicateurs de gestion : l'analyse et le suivi des ventes. Environnement du point de vente : la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les instances de contrôle, la démarche qualité. Déterminants de la communication : les dimensions et les techniques. Communication orale professionnelle : techniques de communication et situations de conflit face au client et au sein de l'équipe. Communication écrite : l'écrit professionnel et sa place dans la communication, la valorisation des messages. Communication visuelle : les principaux supports. Communication commerciale. Communication appliquée à la vente : entretien en face à face et au téléphone. Technologies de la communication appliquées à la vente : les réseaux et la transmission des données, les logiciels de bureautique, de gestion commerciale et de la relation client. Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 22 semaines réparties sur les 3 années du bac pro au sein d'unités commerciales dont l'activité principale est la vente de produits.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00168212	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	
00230443	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	
00263178	du 05/09/2022 au 30/06/2024	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	
00339734	du 04/09/2023 au 30/06/2025	SAINTES (17)	ACTORIA		Non éligible	
00425416	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	

00512487

du 01/09/2025 au
30/06/2028

Saintes (17)

ACTORIA

Non
éligible

