

Bac pro Métiers du Commerce et de la vente Option A Animation et gestion de l'espace commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA DE L'AGGLOMÉRATION
CÔTE BASQUE - ADOUR
Laurent DUBRANA
05.59.25.37.93
l.dubrana@cfa-paysbasque.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Conditions d'entrée : ? Avoir entre 16 à 30 ans (un jeune âgé de 15 ans peut signer un contrat d'apprentissage s'il justifie avoir achevé la scolarité du 1er cycle de l'enseignement secondaire (fin de 3ème)). ? Avoir suivi une classe de 2de lycée, ou être titulaire d'un CAP EPC ou d'un Titre Professionnel Employé Commercial.

Prérequis pédagogiques :

? Avoir une présentation irréprochable ? Savoir-être sociaux (politesse, respect, ponctualité, assiduité, empathie, écoute) ? Être organisé(e) ? Avoir une bonne mémoire ? Aimer travailler en équipe

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

BLOC 1 : Conseiller et Vendre Assurer la veille commerciale Réaliser la vente dans un cadre omnicanal Assurer l'exécution de la vente BLOC 2 : Suivre les ventes Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service Mettre en œuvre le ou les services associés Traiter les retours et les réclamations du client S'assurer de la satisfaction du client BLOC 3 : Fidéliser la clientèle et développer 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 relation client BLOC 4A : Animer et gérer l'espace commercial 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'opération de prospection Valoriser les produits et les services

Contenu et modalités d'organisation

La formation se déroule en alternance de périodes en centre et de période en entreprise sur la totalité de sa durée. Cette modalité permet de se confronter à des situations de travail pour s'entraîner et mettre à profit les acquis de la formation. ? Au CFA : apports théoriques et méthodologiques et nombreuses mises en situation professionnelle sur le plateau technique. ? En entreprise : situation de travail accompagnée par un tuteur, prise d'initiatives et mise en responsabilité. Répartition des Enseignements : ? Option A : Animer et gérer l'espace commercial : 3,5 heures/semaine ? Suivi des ventes : 3,5 heures/semaine ? Vente et conseil : 1,75 heures/semaine ? Fidélisation de la clientèle : 3,5 heures/semaine ? Économie et Droit : 3,5 heures/semaine ? Prévention Santé Environnement : 1,75 heures/semaine ? Français - Histoire Géographie- Education morale et civique : 5,25 heures/semaine ? Mathématiques : 3,5 heures/semaine ? Langues vivantes A + B : 3,5 heures/semaine (1,75 h/sem. chacune) ? Arts appliqués et cultures artistiques : 1,75 heures/semaine ? Éducation physique & sportive : 1,75 heures/semaine ? Chef d'œuvre : 1,75 heures/semaine Possibilité d'aménagements du parcours de formation et des épreuves d'examen pour les personnes en situation de handicap Modalité de validation ? Évaluation par épreuves ponctuelles en fin de formation (voir règlement d'examen) ? Sous certaines conditions le candidat peut obtenir une dispense d'épreuve(s) et/ou un bénéfice de notes. Cette éventualité sera examinée lors de l'entretien préalable. Modalité d'évaluation pendant la formation ? Le travail des apprentis est évalué lors du temps de présence au CFA selon les modalités retenues par les formateurs (oral, production écrite et/ou travaux pratiques, examens blancs ...).

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

? Poursuite d'études : Brevet de Technicien Supérieur (BTS) - Mention complémentaire (MC) ? Entrée dans la vie active (Vendeur en magasin - Vendeur dans la grande distribution – chef de rayon ...)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00169748	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Bayonne (64)	CFA DE L'AGGLOMÉRATION CÔTE BASQUE - ADOUR		Non éligible	
00208036	du 13/09/2021 au 17/06/2024	Bayonne (64)	CFA DE L'AGGLOMÉRATION CÔTE BASQUE - ADOUR		Non éligible	

00263035	du 01/09/2022 au 31/08/2025	Bayonne (64)	CFA DE L'AGGLOMÉRATION CÔTE BASQUE - ADOUR	Non éligible	
00335878	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Bayonne (64)	CFA DE L'AGGLOMÉRATION CÔTE BASQUE - ADOUR	Non éligible	
00440197	du 01/09/2024 au 31/08/2027	Bayonne (64)	CFA DE L'AGGLOMÉRATION CÔTE BASQUE - ADOUR	Non éligible	