

Bac pro métiers du commerce et de la vente

Financement	
Formation professionnelle continue	
Non conventionnée / sans dispositif	
Organisme responsable et contact	
MFR PONTONX cedric vergez 05.58.57.20.42 mfr.pontonx@mfr.asso.fr	
Accès à la formation	
Publics visés :	
Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)	
Sélection :	
Dossier Tests Entretien	
Niveau d'entrée requis :	
Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)	
Conditions d'accès :	
Non renseigné	
Prérequis pédagogiques :	
Expérience professionnelle ou cap obtenu.	
Contrat de professionnalisation possible ?	
Non	

Objectif de la formation

Intervenir dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Contenu et modalités d'organisation

- Animation commerciale : mise en place de l'offre produit, mise en scène de l'offre (promotion, animation) ; - Gestion des produits et gestion commerciale : approvisionnement/réassort, implantation des produits dans l'espace de vente, gestion du linéaire, gestion de l'espace de vente, gestion et prévention des risques ; - Vente : - Préparation de la vente : qualification de la clientèle sur la zone de chalandise, détermination des besoins de la clientèle, préparation des produits, des supports et des outils d'aide à la vente, exploitation de documentations, comparaison des offres de la concurrence. - Entretien de vente : de l'accueil jusqu'à la réalisation de la vente et la proposition de vente additionnelle et/ou de services associés, la mise en œuvre des techniques de fidélisation, la rédaction des documents destinés au client (fiche de garantie, carte de fidélité), l'encaissement et la prise de congé. - Suivi de la vente : des commandes, mise à jour des informations du fichier clients, relevé des informations relatives aux ventes personnelles effectuées.

Commentaires sur la durée hedmomadaire Rythme en fonction des besoins du candidat.
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

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 de formation de niveau supérieur.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00214192	du 31/08/2020 au 30/06/2022	PONTONX SUR L'ADOUR (40)	MFR PONTONX		Non éligible	
00278203	du 22/08/2022 au 29/08/2025	Pontonx-sur-l'Adour (40)	MFR PONTONX		Non éligible	
00335012	du 22/08/2023 au 31/08/2026	PONTONX SUR L'ADOUR (40)	MFR PONTONX		Non éligible	
00413229	du 01/09/2024 au 30/06/2027	Pontonx-sur-l'Adour (40)	MFR PONTONX		Non éligible	

00555681	du 01/09/2025 au 30/06/2028	Pontonx-sur- l'Adour (40)	MFR PONTONX	Non éligible	
00637069	du 31/08/2026 au 30/06/2029	Pontonx-sur- l'Adour (40)	MFR PONTONX	Non éligible	