

# Bac pro métiers du commerce et de la vente

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

MFR PONTONX  
cédric 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  
Salaré(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
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.

### Durées de la formation

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	(40)	MFR PONTONX		Non éligible	
00278203	du 22/08/2022 au 29/08/2025	(40)	MFR PONTONX		Non éligible	
00335012	du 22/08/2023 au 31/08/2026	(40)	MFR PONTONX		Non éligible	
00413229	du 01/09/2024 au 30/06/2027	(40)	MFR PONTONX		Non éligible	