Ref. formation 202012086931

Bac pro métiers du commerce et de la vente option A

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT ENTREPRISES
Thierry MORALES
05.53.40.10.39
t.morales@sudmanagement.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 :

Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 3 (acquis ou niveau) ou attester d'une année de seconde générale, professionnelle ou technologique complète et réussir les tests et entretien de sélection. Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).

Prérequis pédagogiques :

Avoir validé son projet professionnel en commerce ou avoir de l'expérience en commerce Aimer le contact clientèle, être accueillant aimable et courtois, savoir écouter et conseiller

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Acquérir de solides compétences en vente. Organiser l'activité commerciale et prendre part à la politique commerciale de l'entrepris. S'inscrire dans une démarche commerciale active. Donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc n° 1 Conseiller et vendre Assurer la veille commerciale Réaliser la vente dans un cadre omnicanal Assurer l'exécution de la vente Bloc n° 2 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 Bloc n° 3 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 Bloc n° 4 Animer et gérer l'espace commercial Assurer les opérations préalables à la vente Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Développer la clientèle Bloc d'Économie-droit Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées Bloc de Mathématiques Rechercher, extraire et organiser l'information Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution Expérimenter, simuler Critiquer un résultat, argumenter Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit Bloc de Prévention santé environnement Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence Bloc de Langue vivante 1 Compétences de niveau B1 + du CECRL S'exprimer oralement en continu Interagir en langue étrangère Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère Bloc de Français Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire Devenir un lecteur compétent et critique Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle Bloc d'Histoire géographie et enseignement moral et civique

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

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 : BAC+2 Manager Commerce BTS MCO BTS NDRC

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00348006	du 11/09/2023 au 30/06/2025	Villeneuve-sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app
00414938	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Villeneuve-sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app
00524100	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Villeneuve-sur-Lot (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app