

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

CMA FORMATION NIORT
Vincent DROCHON
05.49.33.07.60
v.drochon@cma79.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Etre titulaire d'un CAP des métiers de la vente et du commerce pour le parcours en deux ans. Nous consulter.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Le titulaire du diplôme, Option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

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° 4A 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 Langue vivante 2 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

...

Commentaires sur la durée hebdomadaire
Parcours de formation personnalisable ?

Parcours en deux ans après un CAP Équipier polyvalent de commerce
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

MC Vendeur spécialisé en alimentation MC Assistance, conseil, vente à distance BTS Management commercial opérationnel BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00265343	du 05/09/2022 au 12/07/2024	PARTHENAY (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	 
00265345	du 05/09/2022 au 12/07/2024	Niort (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	 