

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

MFR LE TERRA

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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

aucune

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale. À la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale...

Contenu et modalités d'organisation

Enseignements professionnels * Démarche mercatique : le marché, la demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale. * Plan de marchéage de l'unité : les produits, le prix, la distribution, la communication. * Mercatique de fidélisation : les facteurs de fidélisation, les techniques de fidélisation et mercatique après-vente, les outils de mesure de la satisfaction. * Mercatique appliquée à un produit. * Gestion commerciale des produits : l'approvisionnement, la commande, le réassortiment, la réception, le prix de vente, la facturation et les paiements. * Gestion des stocks : le cadre et la gestion économique des stocks. * Marchandisage : l'espace vente, l'implantation des linéaires, les produits dans le linéaire. * Indicateurs de gestion : l'analyse et le suivi des ventes. * Environnement du point de vente : la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les instances de contrôle, la démarche qualité. * Déterminants de la communication : les dimensions et les techniques. * Communication orale professionnelle : techniques de communication et situations de conflit face au client et au sein de l'équipe. * Communication écrite : l'écrit professionnel et sa place dans la communication, la valorisation des messages. * Communication visuelle : les principaux supports. * Communication commerciale. * Communication appliquée à la vente : entretien en face à face et au téléphone. * Technologies de la communication appliquées à la vente : les réseaux et la transmission des données, les logiciels de bureautique, de gestion commerciale et de la relation client. Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 22 semaines réparties sur les 3 années du bac pro au sein d'unités commerciales dont l'activité principale est la vente de produits.

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

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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00227243	du 01/09/2021 au 30/06/2023	BOUILLE- SAINT-PAUL (79)	MFR LE TERRA		Non éligible	
00278183	du 01/09/2022 au 30/06/2025	Val en Vignes (79)	MFR LE TERRA		Non éligible	