

Bac professionnel Métiers de la Vente et du Commerce option A

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CITE DE LA FORMATION -
MARMANDE
DESOMBRE David
06.14.49.06.82
formation@citedelaformation.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)
Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus ou sans limite d'âge en cas de reconnaissance de Travailleur Handicapé

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Les objectifs du BAC PRO MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale. 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 et/ou services 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 et à l'animation du point de vente.

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. Techniques 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.

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

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00277478	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Marmande (47)	CITE DE LA FORMATION - MARMANDE		Non éligible	
00287645	du 05/09/2022 au 05/07/2024	Marmande (47)	CITE DE LA FORMATION - MARMANDE		Non éligible	
00347231	du 04/09/2023 au 04/07/2025	Marmande (47)	CITE DE LA FORMATION - MARMANDE		Non éligible	

00425261

du 02/09/2024 au
27/06/2026

Marmande
(47)

CITE DE LA
FORMATION -
MARMANDE

Non
éligible

