Ref. formation 202302154405

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Ventre Option B

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA ISAAC DE L'ETOILE
Gabriella VULTAGGIO
05.49.50.34.12
secretariat-cf@isaac-etoile.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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Dès le sortie de 3eme

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.

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 ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale - *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
00346853	du 01/09/2023 au 30/06/2026	La Rochelle (17)	FENELON - NOTRE - DAME		Non éligible	Contrat app
00428889	du 02/09/2024 au 02/07/2027	La Rochelle (17)	FENELON - NOTRE - DAME		Non éligible	Contrat app
00534242	du 01/09/2025 au 13/07/2028	La Rochelle (17)	FENELON - NOTRE - DAME		Non éligible	Contrat app