

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CMA NA  
GACHARD Céline  
05.58.05.81.90  
40-cfa-conseil-formation@cma-nouvelleaquitaine.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 30 ans \* Sans limitation d'âge pour un travailleur handicapé

## Prérequis pédagogiques :

Passation de positionnement pour vérifier les pré-requis et adapter la formation si besoin

## Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## 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. 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.

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)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## 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
00451068	du 02/09/2024 au 03/07/2026	Niort (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	
00451070	du 02/09/2024 au 03/07/2026	Parthenay (79)	CMA FORMATION PARTHENAY		Non éligible	
00449663	du 02/09/2024 au 02/07/2027	Mont-de- Marsan (40)	CMA FORMATION MONT DE MARSAN		Non éligible	
00451073	du 02/09/2024 au 03/07/2026	Parthenay (79)	CMA FORMATION PARTHENAY		Non éligible	

<b>00451067</b>	du 02/09/2024 au 04/07/2025	Niort (79)	<b>CMA FORMATION NIORT</b>	<b>MON COMPTE FORMATION</b>	
<b>00449672</b>	du 02/09/2024 au 02/07/2027	Mont-de- Marsan (40)	<b>CMA FORMATION MONT DE MARSAN</b>	Non éligible	
<b>00451072</b>	du 02/09/2024 au 03/07/2026	Niort (79)	<b>CMA FORMATION NIORT</b>	Non éligible	
<b>00538145</b>	du 01/09/2025 au 09/07/2027	Niort (79)	<b>CMA FORMATION NIORT</b>	Non éligible	
<b>00570513</b>	du 01/09/2025 au 30/06/2028	Mont-de- Marsan (40)	<b>CMA FORMATION MONT DE MARSAN</b>	Non éligible	
<b>00538144</b>	du 01/09/2025 au 09/07/2027	Parthenay (79)	<b>CMA FORMATION PARTHENAY</b>	Non éligible	
<b>00536204</b>	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Saint- Germain-de- Lusignan (17)	<b>CMA FORMATION SAINT GERMAIN DE LUSIGNAN</b>	Non éligible	
<b>00536203</b>	du 01/09/2025 au 30/06/2028	Lagord (17)	<b>CMA FORMATION LAGORD</b>	Non éligible	
<b>00538140</b>	du 01/09/2025 au 09/07/2027	Niort (79)	<b>CMA FORMATION NIORT</b>	Non éligible	
<b>00538149</b>	du 01/09/2025 au 10/07/2026	Parthenay (79)	<b>CMA FORMATION PARTHENAY</b>	<b>MON COMPTE FORMATION</b>	
<b>00538146</b>	du 01/09/2025 au 09/07/2027	Parthenay (79)	<b>CMA FORMATION PARTHENAY</b>	Non éligible	
<b>00538147</b>	du 01/09/2025 au 10/07/2026	Niort (79)	<b>CMA FORMATION NIORT</b>	<b>MON COMPTE FORMATION</b>	
<b>00540436</b>	du 02/09/2025 au 30/06/2028	Mont-de- Marsan (40)	<b>CMA FORMATION MONT DE MARSAN</b>	Non éligible	