



BAC PRO METIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

95% de réussite
EN 2024

Vous voulez travailler dans le commerce, vous avez le sens du relationnel, travailler dans un secteur dynamique

COMPÉTENCES VISÉES

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

MODALITE D'EVALUATION

- Diplôme d'Etat délivré par le Ministère de l'Education Nationale à partir d'épreuves terminales en fin de cycle.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Méthode active et participative
- Echanges à partir d'expériences
- Mise en situation
- Intervention en classe et visites

Code : RNCP38399

Date d'enregistrement : 01-01-2024

Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

CONTENU DE LA FORMATION

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

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

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

Animer et gérer l'espace commercial (option A)

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Enseignement général :

- Prévention-santé-environnement (PSE)
- Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique
- Mathématiques-Sciences physiques et chimiques
- Éducation physique et sportive
- Langue vivante étrangère

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Seconde - 525 h de cours

Première / Terminale - 675h de cours par an

1 semaine sur 2 au CFA



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance

À ORMOY LA RIVIERE



Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Débouchés :

- employé(e) du commerce,
- assistant(e) de vente, conseiller(ère) de vente,
- vendeur ou vendeuse spécialisé(e)
- adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales.

Tarifs

- 150 € de frais d'adhésion / inscription
- Tarif vie résidentielle sur le site internet



PUBLIC CONCERNÉ

- Avoir entre 16 et 30 ans (ou 15 ans si sortie de classe de 3ème) - Aucun pré-requis
- Être titulaire d'un CAP si inscription en 1ère
- Accessibilité aux personnes en situation d'handicap.

Rémunération de l'apprenti

Année d'exécution du contrat	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans
1ère année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC
2ème année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC
3ème année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC

Délai d'accès

Inscription : à partir de janvier pour la rentrée prochaine.

Calendrier : entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

Parcours d'entrée en formation



COORDONNEES

CFA MFR du Moulin de la Planche
 45 route d'Artondu 91150 Ormoy-la-Rivière
 01 64 94 58 98 - www.cfa-moulindeplanche.fr
secretariat@cfa-moulindeplanche.fr



Formation par alternance
 À ORMOY LA RIVIERE