

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - Option A

Animation et gestion de l'espace commercial

APPRENTISSAGE

95%
de réussite
aux examens
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

PUBLIC CONCERNÉ

- Avoir entre 16 et 29 ans (ou 15 ans si sortie de classe de 3^{ème})
- Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Parcours en 3 ans : possibilité d'aménager le parcours de formation

DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription à partir de février
- Pour une éventuelle rentrée différée, nous consulter

Code : RNCP38399

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

Date d'enregistrement : 01-01-2024

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

DURÉE & DATES

- Formation en 3 ans
- De Septembre à Juin
- Seconde - 595 h de cours
- Première / Terminale - 675h de cours par an

1960 h

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance

à ORMOY-LA-RIVIÈRE



MODALITE D'ÉVALUATION

- Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale à partir d'épreuves terminales en fin de cycle

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.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Classe informatique
- Salles de cours équipées en matériel multimédia
- Accompagnement particulier pour les candidats avec une Reconnaissance de Travailleur Handicapé (RQTH) en partenariat avec la Chambre des Métiers et la Chambre de Commerce
- Internat

COÛT DE LA FORMATION

Consulter la grille tarifaire sur le site internet : le coût de la formation est pris en charge par les branches professionnelles (OPCO)

Seuls les frais de restauration et éventuellement d'hébergement restent à la charge de l'apprenti

COORDONNÉES

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
Établissement Privé sous contrat avec l'État



Formation par alternance

à ORMOY-LA-RIVIÈRE