

BAC PRO

NIVEAU 4

# MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A & B

CAMPUS DE BORDEAUX & LIBOURNE



## SENS DU CONTACT, DE L'ÉCOUTE ET DE L'INITIATIVE

Le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale (option A) ou prospectue et valorise l'offre commerciale (option B). Le vendeur est persuasif et à l'écoute pour accompagner le client tout au long de son expérience.

## MÉTIERS VISÉS

- Assistant(e) ou conseiller(e) de vente
- Employé(e) de commerce
- Commercial(e)
- Vendeur(euse) ou télévendeur(se) spécialisé(e)
- Caissier(e) ou vendeur(se) en magasin

## PRÉREQUIS

- Jeunes de 16 ans à 29 ans révolus
- Avoir suivi une 3ème pour intégration en 2nde professionnelle
- Diplôme de niveau 3 validé ou être issu d'une seconde validée pour intégration en 1ère professionnelle
- Deux langues vivantes (anglais et espagnol)

## POURSUITE D'ÉTUDES

Plus d'informations sur notre site internet

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[www.campusdulac.com](http://www.campusdulac.com)



# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Aménager le magasin et les rayons
- Assurer la vente et la relation client
- Gérer les produits et les rayons
- Contrôler les disponibilités des produits sur les points de vente
- Concevoir une opération de prospection
- Contribuer au suivi des ventes

## MODALITÉS :

- 2 ans en alternance : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise ou 2 jours au CFA et quelques semaines complètes, le reste en entreprise
- 3 ans en alternance : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

## LES + DE LA FORMATION

- Intervenants du domaine du commerce
- Magasin école connecté (LabStore), vitrines d'application
- Nombreux partenaires du campus : conférences avec des professionnels, ateliers, missions...
- Sorties pédagogiques professionnelles, culturelles et sportives
- Accompagnement aux examens
- Mises en situation professionnelles, réalisation de projets au LabStore
- Plateforme pédagogique dédiée à chaque section avec contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs
- Préparation aux concours professionnels
- Mobilité courte
- Mobilité post apprentissage

## RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation
- Formation prise en charge à 100%

## 77,33% TAUX DE RÉUSSITE

\* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

# PROGRAMME

## BLOC 1:

### CONSEILLER ET VENDRE

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

## BLOC 2:

### 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

## BLOC 3:

### 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

## BLOC 4 OPTION A:

### ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL

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

## BLOC 4 OPTION B:

### PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en oeuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

## DOMAINE GÉNÉRAL

- Économie - droit
- Mathématiques
- Prévention santé environnement
- Langues vivantes (Anglais + Espagnol)
- Français
- Histoire, géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive
- Chef d'œuvre