

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 prospecte 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(ère) de vente
- Employé(e) de commerce
- Commercial(e)
- Vendeur(euse) ou télévendeur(se) spécialisé(e)
- Caissier(ère) 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



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
- Éducation physique et sportive
- Chef d'oeuvre