

BAC PRO année Terminale

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A – Animation et gestion de l'espace commercial

LA FORMATION

OBJECTIFS

L'activité du BAC Pro Métiers du commerce et de la vente consiste à :

- 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

Selon les situations, il pourra aussi :

- Prospecter les clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Et cela dans le but de participer à la construction d'une relation client durable

COMPETENCES DEVELOPPEES

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente
- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

LE PROGRAMME

L'enseignement professionnel s'articule sur les 3 années du Bac Pro autour de :

- Vente conseil
- Suivi de ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Analyse et résolution de situations professionnelles

Durée

1 an avec environ 675 heures en centre de formation

Dates

De septembre année N à juin année N+1

Alternance

Par mois en moyenne 1 semaine en centre formation et 3 semaines sur site employeur

Public

Personne désireuse de

Qualités requises : dynamisme, goût pour les relations humaines et la gestion

Prérequis

Avoir suivi la seconde et la 1^{ère} du Bac Pro MRC et satisfaire au passage en Terminale avec avis du conseil de classe et décision du chef d'établissement

Coût de la formation

En lien avec la législation de l'apprentissage

Conditions d'admission

Signer un contrat d'apprentissage avec un employeur

Suivi

Au CFA : chaque apprenti est accompagné par un formateur référent, il apporte le soutien nécessaire à la construction de son parcours de formation et il assure le lien avec le terrain professionnel

En entreprise : le suivi pédagogique est assuré par un tuteur référent désigné par la structure et par le formateur référent.

Des rencontres régulières permettent d'évaluer la progression des apprentissages.

Modalités pédagogiques

Méthodes interactives construites à partir des expériences et des savoirs des apprenants

Mises en situation

Travaux de groupe et incitation à l'entraide et la bienveillance

Evaluation des compétences

LA CERTIFICATION

<p>Epreuve Professionnelle 1 Epreuve scientifique et technique Coef 2 -Economie Droit - coef 1 -Mathématiques - coef 1</p>	<p>Epreuve Professionnelle 2 Analyse et résolution de situations professionnelles Coef 4</p>	<p>Epreuve Professionnelle 3 Epreuve pratique – coef 9 -Vente – Conseil – coef 3 -Suivi des ventes coef 2 -Fidélisation de la clientèle et développement de la Relation Client – coef 3 -Prévention Santé Environnement coef 1</p>
<p>Epreuve générale 1 Epreuve de langues vivantes Coef 4 -Langue vivante 1 -Langue vivante 2</p>	<p>Epreuve générale 2 Epreuve de français, histoire géographie et enseignement moral et civique -Français – coef 2.5 -Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique – coef 2.5</p>	<p>Epreuve générale 3 Arts appliqués et culture artistique Coef 1</p>
		<p>Epreuve générale 4 Education physique et sportive Coef 1</p>

EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Vendeur conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle

Appellations plus spécifiques	Option A « Animation et gestion de l'espace commercial »
Emplois concernés	Employé commercial Vendeur qualifié Vendeur spécialiste
Emplois avec expérience	Chef des ventes Chef d'équipe Manager de rayon Directeur de magasin Directeur adjoint de magasin Responsable de secteur