

Ecole des compétences

48 rue du dauphiné
69800 Saint-Priest
Email : contact@cfaedc.fr
Tel : +33428299869



Bac pro Métiers du commerce et de la vente

Le BAC professionnel Métiers du Commerce et de la Vente s'adresse à des personnes qui souhaitent s'inscrire dans une démarche commerciale active dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

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 des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale

Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Durée: heures (365.00 jours)

Profils des apprenants

- Jeunes de 16 à 29 ans en contrat d'apprentissage, et sans condition d'âge pour les travailleurs en situation de handicap.
- Salariés en contrat de professionnalisation, sans condition d'âge
- Salariés en reconversion, engagés dans un Projet de Transition Professionnelle ou bénéficiaires d'un dispositif PRO-A,
- Demandeurs d'emploi en reconversion bénéficiaire d'un financement.
- Possibilité de financement par le CPF

Prérequis

- Titulaire d'un BEP, d'un CAP tertiaire, d'une 2nde Bac Pro, Générale ou Technologique
- Le BAC PRO est accessible à tous à partir de 16 ans après avoir terminé sa 2nde ou avoir entre 16 et 29 ans et à la condition de signer un contrat d'apprentissage.
- Satisfaire aux épreuves d'admissions : test de positionnement et entretien oral de motivation

Accessibilité et délais d'accès

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter pour toutes questions ou demande à ce sujet.
Contact référent handicap
e.y@cfaedc.fr
2 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

En cours d'élaboration

Objectifs pédagogiques

- Intervenir dans tout type de point de vente, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande
- Prendre en charge dans sa globalité, l'acte commerciale à la fidélisation des clients

Ecole des compétences

48 rue du dauphiné

69800 Saint-Priest

Email : contact@cfaedc.fr

Tel : +33428299869



Contenu de la formation

- ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS
 - Vente-Conseil
 - Suivi des ventes
 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
 - Option A : animer et gérer l'espace commercial
 - Option B : prospecter et valoriser l'offre commerciale
- ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX
 - Français
 - Histoire-Géographie
 - Enseignement moral
 - Mathématiques
 - Anglais
 - Espagnol
 - Economie - Droit
- ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX
 - Arts appliqués
 - Prévention Santé – Environnement

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Un responsable pédagogique de l'EDC vous suit tout au long de votre formation

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle de formation avec écran
- Plate-forme e-learning
- Quizz et QCM

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Formation en présentiel et distanciée et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'alternance
- Méthodes pédagogiques variées axées sur la mise en application de cas concrets avec des apports théoriques et des apports pratiques.
- Partage d'expérience, accompagnement individualisé, adapté aux acquis de l'apprenant.
- Suivi pédagogique et évaluation des acquis : Un bilan semestriel est réalisé par groupe avec un relevé individuel des évaluations.
- Livret d'apprentissage
- Visite en entreprise

Prix : 0.00