SAINTE CROIX
SAINT EUVERTE

FORMATION CONTINUE ET PAR APPRENTISSAGE

# BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

## Option A « Animation et gestion de l'espace commercial (Commerce) »

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre les techniques professionnelles de la Relation Client : Vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes
- Apprendre à assurer les opérations préalables à la vente, à rendre attractive et fonctionnelle l'unité commerciale et à valoriser les produits
- Être en lien avec différents domaines d'activités (alimentaires, habillement, produits sportifs,) en unité commerciale de toutes tailles, physique, à distance généraliste ou spécialisée

LIEN vers le Référentiel de formation

EDUCATION NATIONALE

Référentiels des diplômes professionnels - annexes (education.fr)

+ Une formation prise en charge
+ Une qualification reconnue
+ Nos entreprises partenaires en recherche d'alternants
+ Apprendre tout en bénéficiant d'une expérience professionnelle

## ORGANISATION Formation en Alternance

**Durée de formation :** Septembre 2023 à Août 2025
2 ans dans le cycle Première et/ou Terminal ouvert en apprentissage 1350h. Possibilité de commencer l'apprentissage en dernière année

**Type de certification :**
Niveau 4 : Bac
Baccalauréat professionnel
Code RNCP : **32208**

**Prérequis :**
Seconde MRC Métiers Relation Client ou Première MCVA Passerelle Seconde Générale

**Qualités requises :**
Aisance dans les relations avec les autres, Ecoute, goût du challenge, Polyvalence

**Modalités pédagogiques :**

En présentiel
Séance en groupe entier ou en demi-groupe
Mise en application des cours théoriques sous forme de travaux dirigés et travaux pratiques

**Modalités d'évaluations :**
Devoirs surveillés hebdomadaires permettant l'établissement du livret de suivi pour l'examen
Examens Blancs
Contrôle en cours de formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.

**Tarif/Coût de la formation :**
Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant en apprentissage ou en contrat de professionnalisation

**Taux de réussite***

*Formation ouverte en alternance en septembre 2023

## NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Un accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.
- Un référent pour chaque apprenti.
- Des plateaux techniques bien équipés, adaptés aux apprentissages, à la conception et réalisation.
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil.
- Un guide pratique de l'Apprentissage pour vous aider
- Internat et restauration sur place.
- A 15 minutes à pied de la gare/ligne de bus à proximité.

## UNITÉS DE LA FORMATION

- Economie-Droit
- Mathématiques
- Animation et Gestion de l'espace commercial
- Vente/Conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prévention Santé Environnement
- Langue Vivante 1
- Langue Vivante 2
- Français
- Histoire-Géographie et Enseignement Moral et Civique
- Arts Appliqués et Cultures Artistiques
- Education Physique et Sportive

(Bénéfice possible de blocs de compétences
Demander renseignements)

## COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

- **Animer et gérer l'espace commercial :**

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

- **Capacité à 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
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 de la clientèle et de développement de la relation client
Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

## MÉTIERS VISÉS

- Employé de Commerce
- Conseiller de Vente
- Gérant de petite unité commerciale

## POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Tourisme
- BTS CI (Commerce International)
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client…)

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire,

1/ Informations Collectives / Réunions d'Informations / Webinaires

2/ Vous devez télécharger dès janvier et compléter le dossier de candidature sur notre site Internet www.cfa-scse.fr

**à renvoyer par mail avant le 30/06/2023 - cfa@scse.fr**

3/ Examen du dossier de candidature et étude des bulletins entre avril et juin

4/ Entretien de motivation avec le coordinateur de formation

5/ Entreprise d'accueil trouvée pour les parcours en Alternance

Lycée des métiers Label 2018 - 2023

MAJ septembre 2022

Centre de Formation Continue
et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
28 Rue de l'Etelon
45000 ORLEANS

Tél : 02 38 52 27 09
Mail : cfa@scse.fr
www.scse.fr