

Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (En alternance) Sous statut apprenti(e) ou de contrat de professionnalisation

Les objectifs

1. Se former au métier du commerce et de la vente
2. Obtenir les savoirs de base du métier afin de valider son diplôme de Baccalauréat professionnel

Public

Tout public

« Centre de formation accessible au public en situation de handicap »

Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau CAP

Délais d'accès : 48h

Contact : Emilie Quévy emilie@formationplus.org

Parcours passerelle

[Bac pro Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial - Onisep](#)

Lieu de formation

FORMATION PLUS HAUTS DE FRANCE

Tarifs

Aucun frais de scolarité

Financée par les OPCO

Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions

Durée de la formation

1 350 heures sur 2 ans (parcours adapté en fonction du profil)

Méthodologie et moyens pédagogiques

Cours théoriques et pratiques en salle de cours

Suivi et évaluation

Évaluation tout au long de la formation

Passage d'examen sous forme ponctuelle

Programme de la formation :

Notre programme de préparation suit le référentiel de l'Éducation nationale.

Enseignement général

- Français
- Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique
- Anglais, Espagnol
- Arts Appliqués et Cultures Artistiques
- Éducation Physique et Sportive
- Économie-droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement

Enseignement professionnel

Bloc n° 1 Conseiller et vendre

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

Bloc n° 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 n° 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

Unité

Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial

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