

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Niveau 4

En alternance



LES OBJECTIFS

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

- Avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité
- Participer à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale
- Travailler dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, et mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

- S'inscrire dans une démarche commerciale active
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes et participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client



DURÉE DE LA FORMATION

- **Formation** : Coursus de 3 ans ou 2 ans, aménageable sous conditions selon diplôme, expérience...
- **Rythme d'alternance** : 2 jours par semaine au Campus et 3 jours en entreprise (seconde) / 27 semaines en entreprise et 20 semaines au Campus (1ère et terminale)



PRÉ-REQUIS

Entrée Seconde : Niveau 3ème

Entrée Première : Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP) ou de niveau 1ère générale



LIEU DE FORMATION

Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire

12 rue François Billoux – 41000 Blois



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation prise en charge par l'OPCO et rémunérée par l'employeur sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap) ou sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation possible après la rentrée lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés, sous réserve de place disponible

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Pré-inscription en ligne
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Signature du contrat
- Inscription définitive au Campus

CONTENU DE LA FORMATION

► **Enseignement professionnel**

- Conseiller et vendre
 - Suivre les ventes
 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Option A : Animer et gérer l'espace commercial
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

► **Enseignement général**

- Français
- Economie et droit
- Histoire – géographie et enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Anglais
- Espagnol
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Prévention santé environnement
- Enseignements généraux liés à la spécialité
- Éducation physique et sportive

► **Activités en entreprise**

- Rechercher, hiérarchiser, exploiter et actualiser en continu les informations sur l'entreprise et son marché
- Sélectionner tous les outils de recherche d'information les plus adaptés et maîtriser la technologie des produits
- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service et mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Animer le point de vente afin de fidéliser la clientèle

► **Poursuites de formation**

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

► **Perspectives d'emploi**

- Conseiller de vente / Télé-conseiller
- Commercial / Assistant commercial
- Chargé de clientèle
- Assistant administration des ventes

ACCESSIBILITÉ

- Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'alternance ou d'une convention de stage

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'alternant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des alternants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise

Nos sites de formation bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et équipés spécifiquement pour chaque métier

SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public les évaluations se font au moyen de contrôle en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles



LES PLUS DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Réseau de 4 centres de formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire
- Plus de 40 ans d'existence
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au plus proche des Campus
- Équipements pédagogiques récents

