

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE: OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL - PRFE

PUBLIC VISÉ

Tout public

DUREE

Durée en centre : 875 heures

Durée en entreprise : 280 heures

Durée hebdomadaire moyenne :
35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 03/10/2024 au 11/06/2025.

LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne

Lycée Paul Bert

1 Rue du Gué aux Aurochs,

94700 Maisons-Alfort

Site accessible aux personnes en
situation de handicap

CONTACT

GRETA Val-de-Marne

Sophie Stefanka

Tél : 01 41 79 02 53

greta94.bert@ac-creteil.fr

Référent handicap :

greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Prise en charge demandeur
d'emploi possible

CODES

NSF : 312

RNCP : 38399

Formacode : 34584

Code Rome : D1214

OBJECTIFS

Le titulaire du bac pro Métiers du commerce et de la vente, Option A Animer et gérer l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Il participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

PRE-REQUIS

Posséder un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP...).

Ou avoir achevé une classe de 1ère (toute filière) et une expérience professionnelle (dans le domaine ou non, stage compris).

Bonne maîtrise de l'environnement Windows

Bonne expression écrite et orale

POSITIONNEMENT

pédagogique

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Tests et entretien individuel.

Pour se renseigner ou candidater : envoyer CV par mail greta94.bert@ac-creteil.fr ou pour tout renseignement complémentaire par téléphone : 01 41 79 02 53 ou 01 45 16 19 19

Sous réserve de financement.

CONTENUS

Animer et gérer l'espace commercial

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

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 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

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

Prévention santé environnement

Économie Droit

Mathématiques

Langue vivante 1 et 2

Français

Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

Arts appliqués et cultures artistiques

VALIDATION



SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Vendeur conseil, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste, Conseiller de vente, Assistant commercial, Télé-conseiller, Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle...