

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION A ET B)

PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans
Rqth
Créateur ou repreneur
d'entreprise
Sportif de haut niveau
Contrat d'apprentissage

LE + DE LA FORMATION

Aucun frais d'inscription ne sera
demandé. Prise en charge à
100%. Pour connaître tous les
indicateurs du CFA académique,
consultez le site InserJeunes.

DUREE

Durée en centre : 1350 heures
Durée en entreprise : 1864
heures
Durée hebdomadaire moyenne :
35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 13/09/2023 au 27/06/2025.

LIEUX DE FORMATION

CFA
Lycée Paul Bert
1, rue du Gué aux Aurochs
94700 Maisons-Alfort

CONTACT

CFA
Nicole Eustache
Tél : 01 45 16 19 19
tatiana.saussereau@ac-creteil.fr
Référént handicap :
AGATHE BOUMENDIL

TARIFS

Prix tarif public maximum :
Forfait parcours mixte :
14 930,00 €.
Organisme non soumis à la TVA.
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :
Contrat d'apprentissage
N° DOKELIO : se _ 883701

CODES

NSF : 312
RNCP : 38399
Formacode : 34566

OBJECTIFS

Préparer les épreuves du Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente.
Être capable, dans une démarche commerciale active, d'accueillir, de conseiller et de
vendre des produits et des services associés, de contribuer au suivi des ventes, de
participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
Selon l'option choisie le titulaire du Bac sera également à même de prospecter des
clients potentiels ou de participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

PRE-REQUIS

Soit posséder un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP...), soit avoir achevé une classe de
première (toute filière) avec de l'expérience (stage compris, en lien ou non avec ce
domaine).
Les personnes ayant achevé une classe de seconde pourront effectuer cette formation
uniquement en 2 ans dans le cadre d'un contrat en apprentissage.

POSITIONNEMENT

pédagogique

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Tests et entretien individuel
Inscriptions du 20/02/2023 au 13/09/2023 au Lycée Paul Bert à Maisons-Alfort.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.
Cours du jour

CONTENUS

- ▶ 1- Conseiller et vendre
- ▶ 2- Suivre les ventes
- ▶ 3- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ▶ Assurer la veille commerciale
- ▶ Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- ▶ Assurer l'exécution de la vente
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ Option A - Animer et gérer l'espace commercial
- ▶ Option B - Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- ▶ Économie-droit
- ▶ Mathématiques
- ▶ Prévention santé environnement
- ▶ Langue vivante 1 (Anglais) - Langue vivante 2 (Espagnol)
- ▶ Français
- ▶ Histoire géographie et enseignement moral et civique
- ▶ Arts appliqués et cultures artistiques

VALIDATION

- ▶ Diplôme BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B) niveau : 4

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle (vendeur conseil, vendeur qualifié, chargé de clientèle, assistant administration des ventes...) mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

exemples de formations : BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client...