

2 ans



2 ans



Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la vente

BAC Option A : animation et gestion de l'espace commercial

Aptitudes et objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente exerce son activité auprès de la clientèle actuelle ou potentielle d'une unité commerciale physique ou à distance, dans un cadre omnicanal. Ses activités consistent à accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement d'une relation client durable.

Formation

Compétence 1 : conseiller et vendre

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

Compétence 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 client

Compétence 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
- Evaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Compétence 4 : animer et gérer l'équipe commerciale

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

Savoirs associés

- Economie
- Droit
- Mathématiques
- Prévention santé environnement
- Langue vivante 1 et 2 (anglais et espagnol)
- Français
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et culture artistique
- Chef d'œuvre

Infos pratiques

Durée

2 années : 1430 heures en centre

Tarif(s)

Le coût horaire de la formation (6,18€/ heure) est pris en charge en totalité par l'opérateur de compétences.

Accès aux personnes en situation de handicap

Contactez la référente handicap
Laurence MARCEROU
l.marcerou@cfai-aude.fr

CONTACT

Informations / recrutement
info.service@cfai-aude.fr

Les conditions d'admission

Prérequis

CAP Vente

Modalités de recrutement

Dossier d'inscription - Recrutement par l'entreprise

Session

A partir de septembre

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation, examens

Examen en CCF + épreuves ponctuelles.

Modalités d'évaluation pédagogique

Bulletins semestriels et conseils de classe – Visites de l'entreprise d'accueil par le professeur de pratique – Document de liaison – Examens blancs – évaluations écrites, orales, pratique.

Perspectives métiers

Employé(e) commercial – Vendeur(euse) qualifié(e) – Vendeur(euse) spécialisé(e) – assistant(e) commercial – téléconseiller(ère) – chargé(e) de clientèle – assistant(e) administration des ventes.

Délai de traitement

De 2 jours à 1 semaine

CFAI HENRI MARTIN

22 Avenue des Genêts, 11200
Lézignan-Corbières

<https://www.cfai-henri-martin.fr/>

Les plus du CFAI HENRI MARTIN

- Plateau technique moderne équipé de matériel de qualité
- Centre d'examens
- Internat récent
- Possibilité d'accéder aux programmes ERASMUS+

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [cfai-henri-martin.fr](https://www.cfai-henri-martin.fr)

