BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OBJECTIFS

- **VENDRE**, **CONSEILLER** et **FIDÉLISER** le client
- **ANIMER** et **GÉRER** l'espace commercial
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- **SUIVRE** les ventes

mis à jour le 8 mars 2023

3ifa.fr

3ifa
Centre de Formation des Apprentis

FORMATION GRATUITE

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Centre de Formation des Apprentis

ORGANISATION

- Durée : 2 ans
- De septembre à juin après un CAP
- 39 semaines de formation
- Du lundi au vendredi
- 1 semaine en entreprise, 1 semaine au centre de formation

ORGANISATION

- Durée : 3 ans
- 1ère année : 15 semaines de formation. 1 semaine en entreprise, 2 semaines au centre de formation.
- 2ème et 3ème année : 20 semaines de formation. 1 semaine en entreprise, 1 semaine au centre de formation.

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel (ex BTS MUC)
- MC Vendeur dpécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance

PRÉ-REQUIS

- Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente en 2 ans d'adresse aux jeunes déjà titulaires d'un CAP Vente et aux jeunes sortis de seconde.
- Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente en 3 ans s'adresse aux jeunes sortis de 3ème.

CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL TECHNOLOGIQUE ET PRATIQUE

- **Bloc n°1 : Conseiller et vendre**
  - Assurer la veille commerciale
  - Réaliser la vente
  - 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
- **Bloc n°4 : Animer et gérer l'espace commercial**
  - Assurer les opérations préalables à la vente
  - Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
  - Développer la clientèle
  - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Chef d'œuvre

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Mathématiques
- Économie / Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Arts appliqués
- Français
- Histoire/Géographie et éducation civique
- Anglais
- Espagnol
- Éducation Physique et Sportive

TYPES D'ENTREPRISES VISÉES

- Les ateliers de réparation indépendants ou rattachés à des réseaux de constructeurs.
- Les ateliers intégrés à une entreprise ou à une collectivité territoriale.
- Les ateliers de réparation rapide de carrosseries

DÉBOUCHÉS

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Télé-conseiller
- Employé commercial

QUALITÉS NÉCESSAIRES

- Sens du relationnel
- Sens de l'écoute et de l'accueil
- Autonomie
- Rigueur et organisation

LES APPORTS DU 3ifa

- Magasin pédagogique permettant aux apprentis d'étudier les postures, les attitudes, les échanges des vendeurs vis à vis de la clientèle. C'est aussi l'occasion de s'exercer à l'utilisation de la caisse.
- Équipements complets et renouvelés régulièrement
- Travaux pratiques
- Accompagnement à la recherche d'entreprise d'accueil
- Mise à disposition aux apprenants de l'offre Office 365 pour travailler de chez soi
- Mise à disposition des contenus pédagogiques sur Itslearning
- Accès à des postes informatiques et outils numériques adaptés
- Accès à des postes informatiques et outils numériques adaptés

3ifa.fr

CFA 3ifa
Rue du Roselet
CS 80106
61000 Alençon

INSCRIPTION
02 33 28 76 76
contact@3ifa.fr
ou candidature.3ifa.fr