CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

Bac Pro Métiers du commerce et de la vente

Vente Commerce

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un professionnel dans :

- Accueil, conseil et vente des produits et des services associés
- Contribution au suivi des ventes
- Participation à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente s'inscrit dans une démarche commerciale active.
Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer la veille commerciale, l'exécution de la vente, le suivi de la commande du produit ou du service, les opérations préalables à la vente et valoriser les produits ou les services
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Traiter les retours et les réclamations du client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client, développer la clientèle, s'assurer de la satisfaction du client
- Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Rechercher et analyser des informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Prérequis :

Parcours 3 ans : 15 ans et + ou sortie de 3ème
Parcours 2 ans : CAP ou équivalent ou sortie de 2nde

Niveau d'entrée
15 ans et + ou sortie de 3ème
Par dérogation, des entrées en formation sont possibles pour un candidat ne répondant pas à l'exigence du niveau d'entrée.

Type de formation
Diplômant

Durée
3 ans

Niveau de sortie
BAC ou équivalent

Accessibilité
Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat
Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

Diplôme obtenu
BAC pro Métiers du commerce et de la vente
Code Diplôme : 40031202

Coût de la formation
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation
Eurespace
Rue Eugène Brémond CS
22116 49321 CHOLET CEDEX

Centre Pierre Cointreau
132 av de Lattre de Tassigny - CS 51030 49015 Angers cedex 01

Espace Formation du Saumurois
Square Balzac 49412 Saumur cedex

Labellisé
LUCIE 26000 ENGAGÉE ET RESPONSABLE
RSE Positive
labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

La formation

1 Programme

Enseignement professionnel :

Conseil et Vente

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

Suivi des Ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidélisation de la clientèle et développement de 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 et de développement de la relation client

Animation et Gestion de l'Espace Commercial

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

Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale

- Rechercher et analyser des informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Valoriser les produits ou les services

Enseignement Général :

- Français
- Histoire-géographie et éducation morale et civique
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2 (anglais-espagnol)
- Economie-droit
- Prévention-santé-environnement, arts appliqués, éducation physique et sportive

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement d'examen en CCF de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Vendeur-conseil / Conseiller de vente
- Conseiller commercial / Chargé de clientèle
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes

Les entreprises

- Distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production, de commerce électronique, de prestation de services, d'associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits ou de services

Toutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels. Organisations de toutes tailles disposant d'un service commercial.

Partenaires

"boulanger" C'est un métier.

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)