

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMER ET GÉRER L'ESPACE COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option A "Animation et gestion de l'espace commercial" s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

Ses principales missions sont :

- Accueillir, conseiller et vendre produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Participer activement à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale
- Répondre aux exigences liées à une concurrence exacerbée, à une clientèle plus versatile et mieux informée, mais aussi à l'évolution des comportements d'achat



Public visé : Etre âgé de 15 à 29 ans révolus



Lieu : UFA Jules Verne à Saverne



Durée : 3 ans (ou 2 ans après un CAP EPC)



Apprentissage : 1 semaine sur 2 à l'UFA



Diplôme de l'Education nationale (niveau 4)

PROGRAMME

Enseignement professionnel :

- Pratique professionnelle
- Vendre - Animer - Gérer
- Économie - Droit
- Prévention Sécurité Environnement

Enseignement général :

- Français - Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

POURSUITE DE PARCOURS

Entrée dans la vie active :

- Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires
- Vendeur spécialisé
- Employé de commerce

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client
- Autres titres et certifications de niveau 5



CONTACT

Elisabeth GEBHARDT

Chargée de développement

03 88 91 24 22 - 07 86 93 40 70

elisabeth.gebhardt@cfa-academique.fr

RETROUVEZ TOUS LES
DÉTAILS DE CETTE
FORMATION EN
FLASHANT CE QR CODE



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du Bac Pro Commerce (option B) intervient dans tout type d'unité commerciale (entreprises commerciales, entreprises de services, entreprises de production).

Il participe à la politique commerciale de son entreprise, se charge de développer les ventes sur son secteur géographique en utilisant une démarche active auprès de la clientèle potentielle ou actuelle, des particuliers et des professionnels.

Son activité consiste à :

- Prospecter la clientèle potentielle : élaboration, organisation, réalisation d'opération de prospection
- Négocier des ventes de biens et de services : préparation des visites et déplacements, prise de contact, proposition de produits en utilisant les techniques de vente
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle : création et actualisation de fiches clients, comptes rendus de visite, transmission de bons de commande, suivi des livraisons et règlements, analyses de résultats, rapports d'activités...



Public visé : Etre âgé de 15 à 29 ans révolus



Lieu : UFA Jules Verne à Saverne



Durée : 3 ans (ou 2 ans après un CAP EPC)



Apprentissage : 1 semaine sur 2 à l'UFA



Diplôme de l'Education nationale (niveau 4)

PROGRAMME

Enseignement professionnel :

- Pratique professionnelle
- Vendre - Animer - Gérer
- Économie - Droit
- Prévention Sécurité Environnement

Enseignement général :

- Français - Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

POURSUITE DE PARCOURS

Entrée dans la vie active :

- Attaché commercial
- Vendeur-représentant
- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe

Poursuite d'études

- BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- Autres titres et certifications de niveau 5



CONTACT

Elisabeth GEBHARDT

Chargée de développement

03 88 91 24 22 - 07 86 93 40 70

elisabeth.gehardt@cfa-academique.fr

RETROUVEZ TOUS LES
DÉTAILS DE CETTE
FORMATION EN
FLASHANT CE QR CODE

