

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Taux de satisfaction : 92.00 %

Taux de réussite : 100.00 %

Taux d'insertion : 100.00 %

PUBLIC VISÉ

Tout public

Contrat de professionnalisation

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 1350 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

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

LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne

Lycée Paul BERT

1 RUE DU GUE AUX AUROCHS

94700 Maisons Alfort

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

GRETA Val-de-Marne

Sophie Stefanka

Tél : 01 45 16 19 19

greta94.bert@ac-creteil.fr

Référent handicap :

Riadh Baghli

greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr - Tél : 01 45 16 19 19

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat de professionnalisation

CODES

NSF : 312

RNCP : option A : 32208 - option

B : 32259

Formacode : 34566

Code Rome : D1214

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

Posséder un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP...) ou avoir achevé une classe de 1ère (toute filière)

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.

CONTENUS

1- Conseiller et vendre

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

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

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

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

Techniques de retour à l'emploi

VALIDATION

- ▶ Diplôme BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente niveau : 4

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e), assistant(e) de vente, conseiller(e) de vente, vendeur/vendeuse, vendeur/vendeuse spécialisé(e)