

## BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION A ET B)

### PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans  
Rqth  
Créateur ou repreneur  
d'entreprise  
Sportif de haut niveau  
Contrat d'apprentissage

### LE + DE LA FORMATION

Aucun frais d'inscription ne sera  
demandé. Prise en charge à  
100%. Pour connaître tous les  
indicateurs du CFA académique,  
consultez le site InserJeunes.

### DUREE

Durée en centre : 1350 heures  
Durée en entreprise : 1864  
heures  
Durée hebdomadaire moyenne :  
35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 11/09/2024 au 26/06/2026.

### LIEUX DE FORMATION

CFA  
Lycée Paul Bert  
1, rue du Gué aux Aurochs  
94700 Maisons-Alfort

### CONTACT

CFA  
Nicole Eustache  
Tél : 01 57 02 67 74  
sophie.stefanka@ac-creteil.fr  
Référént handicap :  
AMAL DOUJA

### TARIFS

Nous consulter  
Organisme non soumis à la TVA.  
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

### FINANCEMENTS

Type de financement :  
Contrat d'apprentissage  
N° DOKELIO : SE\_ 1013822 /  
1013826

### CODES

NSF : 312  
RNCP : 38399  
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

Soit posséder un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP...), soit avoir achevé une classe de  
première (toute filière) avec de l'expérience (stage compris, en lien ou non avec ce  
domaine).  
Les personnes ayant achevé une classe de seconde pourront effectuer cette formation  
uniquement en 2 ans dans le cadre d'un contrat en apprentissage.

### POSITIONNEMENT

pédagogique

### MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Tests et entretien individuel  
Inscriptions du 18/03/2024 au 06/09/2024 au Lycée Paul Bert à Maisons-Alfort.  
Pour se renseigner ou candidater: envoyer CV par mail [sophie.stefanka@ac-creteil.frou](mailto:sophie.stefanka@ac-creteil.frou)  
par téléphone au 01 41 79 02 53 ou au 01 45 16 19 19.  
Au delà de la date limite d'inscription , n'hésitez pas à nous consulter

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.  
Cours du jour

### CONTENUS

- ▶ 1- Conseiller et vendre
- ▶ 2- Suivre les ventes
- ▶ 3- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ▶ Assurer la veille commerciale
- ▶ Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- ▶ Assurer l'exécution de la vente
- ▶ 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
- ▶ 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

### VALIDATION

- Diplôme BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B) niveau : 4

### SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle (vendeur conseil, vendeur qualifié, chargé de clientèle, assistant administration des ventes... ) mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

exemples de formations : BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client...