RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

CFA ACADÉMIQUE
GIP FCIP
ACADÉMIE DE CRÉTEIL

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

Les apprenants sont accompagnés par une équipe expérimentée
Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
Pour connaître tous les indicateurs du CFA académique, consultez le site inserJeunes https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

DUREE

Durée de formation : 1350 heures

Durée en entreprise : 1864 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 10/09/2025 au 30/06/2027.

LIEUX DE FORMATION

CFA

Lycée Paul Bert

1, rue du Gué aux Aurochs

94700 Maisons-Alfort

CONTACT

CFA

Ida Cakpossa

Tél : 01 41 79 02 53

sophie.stefanka@ac-creteil.fr

Référent handicap :

Amal DOUJA

Consulter notre Politique Handicap

TARIFS

Nous consulter

Organisme non soumis à la TVA.

Voir nos conditions générales de ventes

FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat d'apprentissage

CODES

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

- en cas d'inscription directe en deuxième année (première BAC pro) par apprentissage : avoir suivi un classe de seconde Bac ou être titulaire d'un CAP
- en cas d'inscription directe en terminale : avoir suivi une première année de bac pro MCV

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.
Pour se renseigner ou candidater : envoyer un CV par mail à sophie.stefanka@ac-creteil.fr ou par téléphone
au 01 41 79 02 53 ou au 01 45 16 19 19

Inscriptions du 20/03/2025 au 31/10/2025 au Lycée Paul Bert à Maisons-Alfort.
dans la limite des places disponibles
En dehors de ces dates, veuillez nous contacter

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
- Éducation physique et sportive

MODALITES D'EVALUATION

- Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

CFA ACADÉMIQUE
GIP FCIP

NSF : 312
RNCP : 38399
CERTIFINFO : 104847
Formacode : 34566
Code Rome : D1214

VALIDATION

- Date d'enregistrement RNCP/RS : 19/12/2023
- Nom du certificateur : MINISTERE DU L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
- 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...