



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

INDRE

Centre de Formation d'Apprentis

Niveau 4

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Diplôme de l'Éducation nationale

Code RNCP : 32208 Option A - 32259 Option B

Eligible au CPF

LES + DE LA FORMATION



Un CFA
à taille humaine



Pôle pédagogique
renforcé



Formation SST pour
tous les apprenants



Semaines de Prévention
Santé Sécurité



Actions de
Mobilité Européenne



Une association pour les
apprenants (l'ASCA)



Accompagnement
aux concours

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Modalités d'entrée :

Cette formation est accessible :

- aux apprenants de moins de 30 ans sous contrat d'apprentissage ou sous contrat de professionnalisation,
- sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap,
- aux salariés ou demandeurs d'emploi par la voie de la formation professionnelle continue.

Tarif : Gratuit pour les apprentis

Sur devis pour les stagiaires de la formation professionnelle

Tests de positionnement pour adapter les parcours, pour orienter vers le Pôle Pédagogique Renforcé

Prérequis : Être titulaire d'un CAP du secteur vente ou sortir de seconde à minima (pour tout autre parcours, contactez-nous)

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectif général de formation :

A l'issue de la formation, le titulaire du bac professionnel « Métiers du commerce et de la vente » assure des missions qui relèvent de la vente de biens et/ou de services en unité commerciale physique ou à distance, en visite de clientèle ou encore à distance, et qui se déroulent dans un cadre omnicanal, juridique et réglementaire. Il réalise les opérations de services liées à la vente et assure des actions de fidélisation et/ou de développement de la relation client, dans le respect des procédures de son entreprise.

Le titulaire de l'option A assure des missions qui relèvent de la gestion des achats, de l'organisation de la vente, de l'animation commerciale et du suivi des performances. Il utilise ses compétences pour développer l'activité courante et générer du trafic, dans le respect des recommandations de l'entreprise. Il utilise en permanence les technologies de l'information et de la communication.

Le titulaire de l'option B est en charge de l'organisation et de la réalisation d'opérations de prospection ayant pour objectifs d'alimenter ou de qualifier un portefeuille de prospects et d'augmenter la notoriété de l'entreprise en vue de la réalisation de ventes. Il peut être également conduit à valoriser l'offre de son entreprise dans des contextes variés (foires et salons, showrooms...).

Compétences à acquérir :

Quatre pôles de compétences :

- **Conseiller et vendre :** Assurer la veille commerciale - Réaliser la vente dans un cadre omnicanal - Assurer l'exécution de la vente
- **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
- **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 un espace commercial :** Assurer les opérations préalables à la vente - Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle - Développer la clientèle
- **Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale :** Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, Participer à la conception d'une opération de prospection - Mettre en œuvre une opération de prospection - Suivre et évaluer l'action de prospection - Valoriser les produits et/ou les services

LE CFA DES MÉTIERS DE L'INDRE

UN MÉTIER,
UNE FORMATION PROFESSIONNELLE,
VOTRE AVENIR !

LE PARCOURS DE FORMATION

Type de parcours : Présentiel, en alternance CFA/Entreprise, une semaine au CFA, une semaine en entreprise.

Durée : 1350 heures minimum au CFA sur 2 ans, soit près de 20 semaines au CFA par an, ou 1 an sous conditions

Contenu de formation par semaine de 35h :

Domaine professionnel :

- Conseiller et vendre (5h)
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client (5h)
- Suivre les ventes (5h)
- Chef-d'œuvre (1h)

Option A : Animer et gérer un espace commercial

- **Option B :** Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Domaine général :

- Économie-Droit (2h)
- Mathématiques (2h)
- Prévention Santé Environnement (1.5h)
- 2 langues vivantes : Anglais (2h) – Espagnol (2h)
- Français - Histoire géographie et enseignement moral et civique (6h)
- Arts appliqués – Cultures artistiques (1.5h)
- Éducation physique et sportive (2h)
- Accompagnement personnalisé (1h)

Méthodes mobilisées :

Modalités pédagogiques : Pédagogie active faisant appel à la participation des apprenants et aux échanges de pratiques vus dans les entreprises d'accueil - Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques en lien avec les situations professionnelles des apprenants

Matériels pédagogiques : Salles de cours, salles informatiques

Matériel partagé en salle de vente, nécessaire à la présentation et à la vente de produits non alimentaires et à La Boutique pédagogique, nécessaire à la présentation et à la vente de produits alimentaires frais

Équipement : Tenue professionnelle et matériel individuel financés par l'OPCO, maximum 500€

Document remis aux apprenants : Livret d'accueil, règlement intérieur, carnet de liaison, règlement d'examen, fiches de cours et d'exercices remises par les professeurs

Méthodes d'évaluation : Examen ponctuel en fin de 2^e année

L'APRES-FORMATION

Taux de réussite Bac professionnel Commerce : 100 % en 2022

Poursuite de formation dans un autre établissement :

Niveau 5 : BTS Management commercial opérationnel ou BTS Négociation et digitalisation de la relation client ou B.T.S.A Technico-commercial en agrofournitures

Débouchés : Le titulaire du Bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A Animation et gestion de l'espace commercial peut intégrer la vie active dans les entreprises commerciales telles que : les commerces de proximité, les supermarchés, les grandes surfaces spécialisées, les grands magasins et les hypermarchés. Le diplômé y exerce le métier d'assistant commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialisé.

Avec l'expérience, il pourra évoluer vers des postes de chargé de prospection avec encadrement d'équipe de prospection, délégué commercial avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service, technico-commercial, chef des ventes.

Le titulaire du Bac pro Métiers du commerce et de la vente, option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale peut intégrer la vie active dans : tous les types d'organisations à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Le diplômé y exerce le métier de conseiller en vente directe ou à distance, vendeur à domicile indépendant, commercial ou représentant commercial.

Date de la dernière mise à jour des informations : 16 novembre 2022



Pour tous renseignements concernant les formations et la vie pratique

Accueil du public :

Du lundi au jeudi : de 8h00 à 12h00 et de 13h30 à 17h30
Le vendredi : de 8h00 à 12h00 et de 13h30 à 16h00

02 54 08 70 00 - info@cfacm36.fr
www.cfacm36.fr - fcfacm36

164, avenue John Kennedy
BP 55 - 36002 Châteauroux Cedex

INFOS PRATIQUES

Accès à moins de 30 minutes à pied de la gare

Bus de ville (gratuit) - Ligne 4

Hébergement et self au sein du CFA (internat possible à l'année)

Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap



Réalisation graphique COMBAMA