

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente



Relation client (Commerce-vente-accueil)
| BAC PRO - Baccalauréat Professionnel

CODE RNCP n° 38399
Certifié par Ministère de l'Education et de la Jeunesse
Date de publication : 19/12/2023

Fiche formation mise à jour le 12 février 2024

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenti(e).

Présentation

Lieu(x) de formation

Ufa Marcel Pagnol - Limoges
Ufa Simone Veil - Brive-la-Gaillarde
Lycée Bort Artense - Bort les Orgues
Lycée Jean Jaurès - Aubusson

Métiers

Attaché commercial
Responsable d'équipe de vente

Objectifs de la formation

Le Bac pro « Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial » a pour but de former des professionnels qui mettent à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il doit diriger une unité de vente et faire des prévisions.

Le titulaire d'un Bac Pro Métiers du commerce et de la vente option A a pour principale mission de conseiller, vendre et fidéliser. Il assure aussi la gestion commerciale et l'approvisionnement.

Enfin, il participe à l'animation du commerce.

Le titulaire Bac pro « Métiers du commerce et de la vente, option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Contenu de la formation

Domaine Général

- Français – Histoire Géographie
- Mathématiques – Sciences Physiques
- Langues Vivantes : Anglais
- Education artistique
- EPS

Domaine Professionnel

- Prospection et suivi clientèle
- Mercatique
- Communication – Négociation
- Economie et droit
- Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente
- Entrepreneuriat
- Informatique
- Prévention Santé Environnement

Poursuite d'études

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la relation client)

Infos pratiques

Pré-requis

Après un CAP commerce ou vente ou une classe de 3ème

Conditions d'accès à la formation

- Avoir entre 15 et 29 ans révolus
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur
- Être en possession d'une carte d'identité ou d'un titre de séjour autorisant à travailler
- Toutes nos formations sont accessibles au public en situation de handicap
- Possibilité d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence. (Nous consulter)

Délais d'accès, durée et modalité de formation

- Délais d'accès : intégration en formation dès la signature d'un contrat d'apprentissage.
- Durée : 3 ans avec possibilité d'adaptation de la durée du contrat – Alternance entre cours en Ufa et formation en entreprise (675 h/an en centre de formation)
- Modalité de formation : Alternance entre cours en Ufa et formation en entreprise – Formation proposée en mixité à partir de la première après une seconde en scolaire(lycée Bort Artense et Jean Jaurès)

Tarifs et financements

Prise en charge de la formation par :

- Les opérateurs de compétence (OPCO)
- CNFPT
- Employeurs publics

Méthodes mobilisées

Présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de Formation (CCF)