

BAC PRO Commerce *Formation accessible En alternance*



Métiers et emplois visés :

- Employé.e de commerce
- Employé.e commercial.e
- Assistant.e de vente
- Conseiller de vente, conseillère de vente
- Vendeur, vendeuse
- Vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée

Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi
Jeune 16-29 ans
Salarié.e
Individuel.le autre

Objectifs de la formation :

- Exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation de la surface de vente et les tâches de gestion courantes

Contenu de la formation :

- Domaines généraux : Français, Anglais, Mathématiques, Histoire / Géographie, Arts appliqués

Enseignements professionnels :

- Démarche mercatique : le marché, la demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale
- Plan de marchéage de l'unité : les produits, le prix, la distribution, la communication
- Mercatique de fidélisation : les facteurs de fidélisation, les techniques de fidélisation et mercatique après-vente, les outils de mesure de la satisfaction
- Mercatique appliquée à un produit
- Gestion commerciale des produits : l'approvisionnement, la commande, le réassortiment, la réception, le prix de vente, la facturation et les paiements
- Gestion des stocks : le cadre et la gestion économique des stocks
- Marchandisage : l'espace vente, l'implantation des linéaires, les produits dans le linéaire
- Indicateurs de gestion : l'analyse et le suivi des ventes
- Environnement du point de vente : la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les instances de contrôle, la démarche qualité
- Déterminants de la communication : les dimensions et les techniques
- Communication orale professionnelle : techniques de communication et situations de conflit face au client et au sein de l'équipe
- Communication écrite : l'écrit professionnel et sa place dans la communication, la valorisation des messages
- Communication visuelle : les principaux supports
- Communication commerciale
- Communication appliquée à la vente : entretien en face à face et au téléphone
- Technologies de la communication appliquées à la vente : les réseaux et la transmission des données, les logiciels de bureautique, de gestion commerciale et de la relation client

Méthodes et outils pédagogiques :

Le parcours est individualisé. La durée totale est donnée à titre indicatif. Un positionnement réglementaire sera réalisé en début de parcours afin d'étudier la possibilité de réduction du nombre d'heures.

Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

Durée indicative en centre de formation :

1100 heures

Pré-requis :

Être titulaire du BEP Vente Ou avoir une scolarité complète y conduisant

Modalités d'admission :

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

Niveau d'entrée :

Obligatoire : information non communiquée

Niveau de sortie :

niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Financement :

Apprentissage
Contrat de professionnalisation
CPF
CPF transition
Financement individuel
Financement sur fonds publics
Plan de développement des compétences
ProA

Éligible au CPF

Code CPF : 239398

Lieu(x) de formation :

Dieppe

Renseignements et inscriptions

Téléphone : 02 35 06 56 00
Courriel : greta.rouen@ac-rouen.fr