

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option A Animation et Gestion de l'espace commercial



Métiers et emplois visés :

- Vendeur.se conseil
- Vendeur.se qualifié.e
- Vendeur.se spécialiste
- Conseiller.ère de vente
- Assistant.e commercial.e
- Télé-conseiller.ère
- Assistant.e administration des ventes
- Chargé.e de clientèle

Public concerné :

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

Objectifs de la formation :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Suivre les ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Contenu de la formation :

- Animation et gestion de l'espace commercial
- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Conduite d'une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyse d'une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobilisation des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposition et justification des mesures de prévention adaptées
- Proposition des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence
- Analyse de l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restitution, à l'oral ou à l'écrit, des résultats des analyses effectuées
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)
- Enseignements généraux : mathématiques, langues vivantes

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 Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

Modalités d'admission :

Dossier de candidature + 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 : 309607

Tarif de référence :

9.15€/h

Lieu(x) de formation :

Barentin

Renseignements et inscriptions

Téléphone : 02 32 94 94 32

Courriel : greta.rouen@ac-rouen.fr