

## 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 :

Demander.euse d'emploi  
Jeune 16-29 ans  
Salarié.e

### 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. Avec cette formation en alternance vous alliez toutes les avantages d'une formation théorique avec l'apprentissage pratique « sur le terrain » en entreprise. Suivi de formation en entreprise par le formateur référent et le tuteur.

### Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

### Durée indicative en centre de formation :

1099 heures

### Pré-requis :

Pour réaliser cette formation nous demandons d'être titulaire d'un BEP ou avoir suivi une scolarité complète jusqu'en Terminale ou 3 ans expérience professionnelle.

### Modalités d'admission :

Plusieurs modalités possibles:

- Admission après entretien
- Admission après test
- Admission sur dossier

### Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau V (CAP, BEP, CFP du premier degré)

### Niveau de sortie :

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

### Financement :

Apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Financement sur fonds publics  
Plan de développement des compétences

### Éligible au CPF

Code CPF : 239398

### Tarif de référence :

9.15€ / h

### Lieu(x) de formation :

Cherbourg-En-Cotentin

### Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Bertrand PAILLIER  
Téléphone : 02 33 88 60 40  
Courriel : greta.cherbourg@ac-caen.fr