

BAC PROFESSIONNEL

MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE

Objectifs

La ou le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (Option A) s'inscrit dans une démarche commerciale active : accueil, conseil, vente, suivi des ventes, fidélisation et développement de la relation client. Selon les situations, prospection et participation à l'animation et gestion d'une unité commerciale. Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option A, doit faire preuve :

- du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité
- du respect des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels
- du respect de la confidentialité et de la déontologie professionnelle
- de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de son entreprise.

Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

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

Animer et gérer l'espace commercial (option A)

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Durée : 1 à 3 ans

1850

Heures de formation

Durant ces 3 années, l'apprenant est salarié de l'entreprise. La formation fait l'objet d'un contrat entre l'apprenant et son employeur.

Le rythme de l'alternance est de **2 jours** de cours par semaine et le reste en entreprise.

Prérequis

- Être titulaire d'un Diplôme de niveau 3 : Brevet, Certificat d'Aptitude professionnelle (CAP) ou Brevet d'Etudes Professionnelle (BEP)
- Signer un contrat d'alternance

Tarif

En alternance : formation gratuite et rémunérée

Formation disponible

Béthény (51 – Reims)

Établissement habilité, par la Commission consultative départementale de Sécurité et d'accessibilité, pour recevoir des personnes en situation de handicap. L'ensemble des formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous certaines conditions et après entretien avec le référent handicap avant l'entrée en formation. Possibilité d'aménagement du parcours de formation.

BAC PROFESSIONNEL MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE

Contenu

Diplôme préparé : Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente · Niveau 4 · RNCP **38399** · Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse · Date d'échéance de l'enregistrement : **31-12-2028**

BAC PRO MCV OPTION A			NB HEURES / AN		
ÉPREUVES	UNITÉS	INTITULÉ	SECONDE	1ÈRE	TERMINALE
E1	ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE				
	E11	ÉCO-DROIT	15	24	24
	E12	MATHS	47	60	60
E2	ANALYSE ET RÉSOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES				
	U2	ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL	53	58	64
E3	PRATIQUE PROFESSIONNELLE				
	U31	VENTE - CONSEIL	53	58	63
	U32	SUIVI DES VENTES	53	58	63
	U33	FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT	53	58	58
	U34	PSE	21	22	22
E4	ÉPREUVES DE LANGUES VIVANTES				
	U41	ANGLAIS	47	60	60
	U42	ESPAGNOL	35	33	33
E5	ÉPREUVES DE FRANÇAIS, HG ET EMC				
	U51	FRANÇAIS	45,5	57	57
	U52	HG ET EMC	45,5	57	57
E6	ÉPREUVE D'ARTS APPLIQUÉS ET CULTURES ARTISTIQUES				
	U6	—	21	21	21
E7	ÉPREUVE EPS				
	U7	—	53	53	53
SOUTIEN AU PARCOURS			23	23	23
PROJET			—	33	17
TOTAL			542	675	675

Modalités d'évaluation

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : le Pôle de Formation Pasteur est habilité au CCF contrôle en cours de formation.

Méthodes mobilisées

- Des cours théoriques avec nos formateurs en présentiel et/ou en distanciel
- Exercices pratiques
- Études de cas
- Mises en situation en plateaux techniques innovants pour une immersion professionnelle
- Accès à une plateforme collaborative de travail «*pasteur*».

Modalités et délais d'accès à la formation

Suite à l'envoi du formulaire du candidat via **le site internet**, vous êtes contacté dans un **délai de 48h**.

Pour l'alternance, signature du contrat d'apprentissage possible jusqu'à **3 mois** avant la rentrée.

Poursuite de formation

Titre professionnel Assistant(e) manager d'unité marchande en pharmacie

DEUST Préparateur-Technicien en Pharmacie

Disponible au Pôle de Formation Pasteur

Contactez notre équipe

03 26 87 88 38
infos@cfpast.com
cfpast.com

  
poledformationpasteur
[Découvrir nos campus →](#)

Nous rejoindre

Candidater →