

BAC PROFESSIONNEL

MÉTIRS 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.

Ses missions au quotidien :

- Accueillir, conseiller et vendre produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation client
- Prospecter des clients potentiels
- Veille commerciale continue (concurrents, produits)
- Maîtrise des outils numériques

Secteurs d'activité

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...).

Ne relèvent pas directement de ce champ, certaines organisations qui commercialisent des produits de secteurs très spécifiques et réglementés.

Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance.

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

Bétheny (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

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

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

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 →