

BAC PROFESSIONNEL MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE EN OFFICINE

Objectifs

La ou le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, elle ou il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, la ou le titulaire doit s'appuyer sur :

- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques,
- des qualités d'expression orales et écrites,
- la capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps,
- une capacité à analyser une situation commerciale et à en rendre compte.

La ou le titulaire 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.

Elle ou il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

Elle ou il peut également participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

Durée : 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.

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.

Prérequis

- Être titulaire d'un des diplômes suivants :

Diplôme de niveau 3 : Brevet, Certificat d'Aptitude professionnelle (CAP) ou Brevet d'Études Professionnelle (BEP)

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.



BAC PROFESSIONNEL MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE EN OFFICINE

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

Nous contacter

☎ 03 26 87 88 38

✉ infos@cfpast.com

🌐 www.cfpast.com

Accès

CAMPUS 1

13 rue des Docks Rémois 51450 BETHENY

Transport en commun disponible depuis la gare de Reims

Prendre la ligne de bus **8** direction «*LA COUTURELLE – CHAMP PAVEAU*»
Arrêt «*MARYSE BASTIÉ*»

CAMPUS 2

136 Rue Georges Charpak 51430 BEZANNES

Transport en commun disponible depuis la gare de Reims

Prendre le **tramway** direction «*HOPITAL DEBRE / GARE CHAMP. TGV / LEON BLUM*» Arrêt «*LEON BLUM*»