



Lieux de formation

Dinan-Aucaleuc | Saint-Brieuc - Ploufragan
Quimper | Vannes



Prérequis

Être titulaire d'un CAP Équipier Polyvalent du Commerce ou d'un diplôme de niveau 3, d'une seconde validée (générale, technologique, professionnelle)



Modalités & délais d'accès

Candidature ouverte toute l'année, pour une entrée en formation principalement de fin août à début novembre. Parcours adapté possible tout au long de l'année en fonction des profils et des situations. Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement. Admission sur dossier et possibilité d'entretien. Nous consulter.



Validation

Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente, diplôme de l'Éducation nationale, de niveau 4, inscrit au RNCP* : 38399
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399>



Durée

A minima 1 350h parcours en 2 ans.
Réduction de durée suivant profil



Type de contrat

Alternance



Frais de formation

Public apprenti : Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

Public en reconversion ou salariés en professionnalisation : Tarif horaire entre 14€ et 18€. Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

Le vendeur / commercial

Le commercial participe, au sein d'une équipe commerciale, à l'approvisionnement, à la vente, à l'animation de l'espace ainsi qu'à la gestion commerciale. Il propose aux clients des produits correspondant à sa demande. Le vendeur se charge de prospecter la clientèle, de la conseiller dans le processus d'achat, de négocier les ventes de biens et de services. Il participe aussi au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

Objectifs de la formation



La formation Bac Pro Métiers du commerce et de la vente permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Conseiller le client (découverte des besoins et des mobiles d'achat),
- Réaliser en autonomie la vente (de l'accueil du client à la conclusion de la vente),
- Participer à l'animation commerciale, aux opérations promotionnelles,
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle,
- Participer à la gestion de la surface de vente (approvisionnement, mise en rayon...).

Contenu de la formation



Blocs de compétences

- RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre
- RNCP38399BC02 - Suivre les ventes
- RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- RNCP38399BC04 - Animer et gérer l'espace commercial (Option A)
- RNCP38399BC05 - Prospector et valoriser l'offre commerciale (Option B)
- RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement
- RNCP38399BC07 - Economie - Droit
- RNCP38399BC08 - Mathématiques
- RNCP38399BC09 - Langue vivante A
- RNCP38399BC10 - Langue vivante B
- RNCP38399BC11 - Français
- RNCP38399BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
- RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques
- RNCP38399BC14 - Education physique et sportive
- RNCP38399BC15 - Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)
- RNCP38399BC16 - Mobilité (facultatif)

Modalités d'organisation



Par année de formation

- 20 semaines de cours théoriques et pratiques au CFA
- 35 heures par semaine de cours
- 32 semaines de formation en entreprise dont 5 semaines de congés payés

87,4 % Taux de réussite aux examens**

69,9 % Taux de satisfaction**

82,7 % Taux d'insertion*** dont 46,2% en poursuite d'étude***

13,7 % Taux de rupture**

**QUALITÉS & PROFIL REQUIS**

Aisance relationnelle et sens du contact

Capacité d'adaptation et d'organisation

Esprit d'initiative

Bonne présentation

Facilité à manier les chiffres

Bonne résistance physique

Ouverture d'esprit

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & ÉVALUATIONS**

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Participation à des projets pédagogiques
- Contrôles réguliers de connaissances, notamment par des examens blancs et des mises en situation pratiques
- Épreuves ponctuelles en fin de formation
- Livret d'apprentissage entre l'apprenant, l'entreprise et le CFA
- Visite en entreprise par l'enseignant tuteur
- Séance de tutorat à chaque période au CFA
- Conseils de classe et bulletins de notes avec l'avis de l'équipe pédagogique
- Épreuves ponctuelles en fin de formation

**MOYENS TECHNIQUES**

- Salles de formation
- Centre de ressources

**POURSUITES D'ÉTUDES**

Au sein de CMA Formation Bretagne

- TFP Conseiller vendeur pièces de rechange et accessoires

D'autres poursuites d'études sont possibles. Consultez le site de l'Onisep.

**PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES**

- Le titulaire du diplôme intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

**ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES****EN SITUATION DE HANDICAP**

CMA Formation Bretagne souhaite favoriser et sécuriser l'insertion des personnes en situation de handicap dans le monde professionnel. Les locaux sont aménagés pour accueillir des personnes à mobilité réduite. Contactez-nous.

**NOUS CONTACTER****CMA FORMATION DINAN-AUCALEUC**

cmaformation-dinan@cma-bretagne.fr • 02 96 76 27 37

CMA FORMATION SAINT-BRIEUC - PLOUFRAGAN

cmaformation-saintbrieuc@cma-bretagne.fr • 02 96 76 27 27

CMA FORMATION QUIMPER

cmaformation-quimper@cma-bretagne.fr • 02 98 76 46 35

CMA FORMATION FOUGÈRES

cmaformation-fougères@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

CMA FORMATION RENNES-BRUZ

cmaformation-rennes@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

CMA FORMATION SAINT-MALO

cmaformation-saintmalo@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

CMA FORMATION VANNES

cmaformation-vannes@cma-bretagne.fr • 02 97 63 95 10



Chambre
des Métiers
et de l'Artisanat
BRETAGNE

www.cma-formation-bretagne.fr

