

## BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION A ET B)

Taux de satisfaction : 92.00 %

Taux de réussite : 100.00 %

Taux d'insertion global : 100.00 %

### PUBLIC VISÉ

Tout public

Contrat de professionnalisation

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée de formation : 1350 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

Formation sur 1 ou 2 ans selon le profil du stagiaire.

### DATES PREVISIONNELLES

Du 11/09/2024 au 26/06/2026.

### LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne

Lycée Paul Bert

1 Rue du Gué aux Aurochs,  
94700 Maisons-Alfort

Site accessible aux personnes en situation de handicap

### CONTACT

GRETA Val-de-Marne

Sophie Stefanka

Tél : 01 41 79 02 53

[greta94.bert@ac-creteil.fr](mailto:greta94.bert@ac-creteil.fr)

Référent handicap :

[greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr](mailto:greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr)

[Consulter notre Politique Handicap](#)

### TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

### FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat de professionnalisation

### CODES

NSF : 312

RNCP : 38399

CERTIFINFO : 104847

Formacode : 34566

Code Rome : D1403

### OBJECTIFS

Préparer les épreuves du Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente. Être capable, dans une démarche commerciale active, d'accueillir, de conseiller et de vendre des produits et des services associés, de contribuer au suivi des ventes, de participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Selon l'option choisie le titulaire du Bac sera également à même de prospecter des clients potentiels ou de participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

### PRE-REQUIS

Soit posséder un diplôme ou titre de niveau 3 (CAP...), soit avoir achevé une classe de première (toute filière) avec de l'expérience (stage compris, en lien ou non avec ce domaine).

Les personnes ayant achevé une classe de seconde pourront effectuer cette formation uniquement en 2 ans dans le cadre d'un contrat en alternance.

### MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Tests et entretien individuel

Pour se renseigner ou candidater : envoyer CV par mail [greta94.bert@ac-creteil.fr](mailto:greta94.bert@ac-creteil.fr) ou pour tout renseignement complémentaire par téléphone : 01 41 79 02 53 ou 01 45 16 19 19

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.

### CONTENUS

#### 1- Conseiller et vendre

- ▶ Assurer la veille commerciale
- ▶ Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- ▶ Assurer l'exécution de la vente

#### 2- 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

#### 3- 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

#### Option A - Animer et gérer l'espace commercial

#### Option B - Prospecter et valoriser l'offre commerciale

#### Économie-droit

#### Mathématiques

#### Prévention santé environnement

#### Langue vivante 1 (Anglais) - Langue vivante 2 (Espagnol)

#### Français

#### Histoire géographie et enseignement moral et civique

#### Arts appliqués et cultures artistiques

#### Techniques de retour à l'emploi

### VALIDATION

- ▶ Diplôme BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B) niveau : 4

## SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e), assistant(e) de vente, conseiller(e) de vente, vendeur/vendeuse, vendeur/vendeuse spécialisé(e)