BAC Professionnel métiers du commerce et de la vente

• **RNCP 38399 Option A - Option B**

Diplôme Conforme au référentiel de l'EDUCATION NATIONALE en vigueur.
Chaque stagiaire bénéficie d'un accompagnement tout au long de son parcours par un conseiller en formation ou par le référent handicap pour tout bénéficiaire de l'obligation d'emploi travailleur handicapé.

DURÉES ET MODALITÉS DE FORMATION

En formation continue sur 10 mois
Formation à plein temps 39 h par semaine.
1100 h en Centre.
450 h en Entreprise minimum (cf calendrier joint).

« Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre – Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences ».

OBJECTIFS

Emplois visés
> Employé(e) de commerce,
> Assistant(e) des ventes,
> Conseiller(ère) en vente,
> Vendeur(se) Conseil.

Vous pourrez intégrer des entreprises de distribution de biens et de services, spécialisées ou généralistes, de détail ou interentreprises (grossistes) ou des entreprises de production avec espace de vente intégré.

Activités exercées

> Animation Commerciale,
> Gestion des Produits et Gestion Commerciale,
> Vente.

Évolution de l'emploi
> Soit par l'évolution du poste lui-même, du fait de la croissance de l'entreprise,
> Soit vers un nombre croissant d'activités déléguées en fonction de l'expérience, des compétences et des qualités personnelles.

Poursuites d'Etudes
> Brevet de Technicien Supérieur,
> Licences Professionnelles.

PRÉ-REQUIS

> Être Titulaire ou ayant le **niveau 3**
> Avoir fini la scolarité menant à un diplôme de niveau 3.
> Ou bien sortir de première générale ou technologique.

PROFIL

> Savoirs : bonne culture générale, maîtrise rédactionnelle, maîtrise de l'outil informatique.
> Savoir-faire : esprit de synthèse et d'analyse.
> Savoir-être : communication, collaboration, autonomie, réactivité.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Locaux : 650 m2 Comprenant 7 salles dont 1 salle de ressources.

90 micro-ordinateurs en réseau, dont 15 en accès libre et imprimante.

Divers : Tableaux intéractifs, vidéoprojecteurs, magasin pédagogique, prêt ordinateur portable.

VALIDATION

Préparation et inscription auprès des services de l'Éducation Nationale, pour l'obtention du diplôme d'État
Baccalauréat Professionnel métiers du commerce et de la vente
Nos formations ne donnent pas lieu à une validation par bloc de compétences ni de niveau d'équivalence ou de passerelle

ÉPREUVES	MODE	COEFF	DURÉE
E1 Épreuve scientifique et technique			
> Économie – Droit	*Écrit*	*1*	*2 h 30*
> Mathématiques	*Écrit*	*1*	*1 h*
E2 Analyse et résolution de situations professionnelles			
> Option A Animation et gestion de l'espace commercial	*Écrit*	*4*	*3 h*
> Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	*Écrit*	*4*	*3 h*
E3 Pratique professionnelle			
> Vente-conseil > Suivi des ventes	*Oral*	*3 / 2*	*30 mn*
> Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	*Oral*	*2*	*40 mn*
> Prévention santé environnement	*Écrit*	*1*	*2 h*
E4 Épreuve de langue vivante			
> Langue vivante 1et 2	*Oral*	*2*	*1 h 10 mn*
> Langue vivante 1 et 2	*Oral*	*2*	*1 h 10 mn*
E5 Épreuve de Français et Histoire Géographie et Éducation Morale et Civique			
> Français > Histoire-Géographie et Éducation Morale et Civique	*Écrit*	*2.5*	*2 h 30 / 2 h*
E6 Épreuve d'Arts appliqués et cultures artistiques	*Écrit*	*1*	*1 h 30*

Vos contacts : Gérante : Mme ALLEGRET - Service Formation : Marie CHARLET – Cassandra DURAND
Site : www.ifpro.fr - E-mail : secretariat@ifpro.fr - 02.38.93.36.14 - 31 Avenue LM Chautemps – 45200 MONTARGIS
Sarl I.F.PRO au capital de 40 000 € - SIRET 39927651800012 - Code APE : 8559A - N°UAI 0450762J

Plan de formation

BLOC DE COMPÉTENCES n°1

200h

CONSEILLER ET VENDRE

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

BLOC DE COMPÉTENCES n°2

200h

SUIVRE LES VENTES

> Assurer le suivi de la commande du produit ou du service > Traiter les retours et les réclamations du client
> S'assurer de la satisfaction du client

BLOC DE COMPÉTENCES n°3

200h

FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT

> Traiter et exploiter l'information ou le contact du client > Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
> Évaluer les actions de fidélisation de de la clientèle et de développement de la relation client

BLOC DE COMPÉTENCES n°4A

150h

ANIMER ET GERER L'ESPACE COMMERCIAL

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

BLOC DE COMPÉTENCES n°4B

150h

PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

> Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitations > Participer à la conception d'une opération de prospection
> Mettre en œuvre une opération de prospection > Suivre et évaluer l'action de prospection > Valoriser les produits et/ou les services

40h

Français

> Maitriser et adapter sa lecture à la diversité des textes.
> Adapter son expression écrite selon les situations et les destinataires.
> Comprendre, analyser, interpréter et argumenter des documents.

160h

LV1 + LV2
Anglais + Espagnol

> Compréhension de documents écrits,
> Production et interaction écrites,
> Production et interaction orales.

50h

Économie-Droit

> Acquérir un corpus de connaissances associées à celles portant sur la diversité, le fonctionnement et l'analyse des organisations,
> **Maîtriser les méthodes d'observation,** d'interprétation et d'explication de situations professionnelles prenant appui sur ces connaissances,
> **Restituer les résultats** de ces analyses sous forme écrite et/ou orale.

40h

Histoire – Géographie

> Maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux,
> S'approprier les démarches historiques et géographiques,
> Mobiliser ses connaissances pour penser et s'engager dans le monde en s'appropriant les principes et les valeurs de la République,
> Mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement.

40h

Prévention Santé Environnement

> Conduire une démarche d'analyse de situation en appliquant la démarche de résolution de problème,
> Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail par l'accident,
> Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques,
> Proposer et justifier des mesures de prévention adaptées,
> Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence.

70h

Mathématiques

> Rechercher, extraire et organiser l'information,
> Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution,
> Expérimenter, simuler,
> Critiquer un résultat, argumenter,
> Rendre compte d'une démarche, d'un résultat à l'oral ou à l'écrit.