

PROGRAMME DE FORMATION BAC PROFESSIONNEL « METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE » option B

Le bac pro Métiers du commerce et de la vente, option B, forme des élèves à élaborer un projet, à construire un fichier clients, à concevoir des outils d'aide à la prospection, à exploiter et analyser les résultats, et à savoir en rendre compte auprès de son équipe.

| | |
|--------------------------|---|
| Objectifs | <ul style="list-style-type: none"> • 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 ; • Prospecter et valoriser l'offre commerciale |
| Niveau de formation | Niveau 4 |
| Durée de la formation | 24 mois – 1400h en centre de formation |
| Débouchés professionnels | <ul style="list-style-type: none"> - Vendeur-conseil, - Conseiller de vente, - Conseiller commercial, - Assistant commercial, - Téléconseiller, - Assistant administration des ventes, - Chargé de clientèle - Conseiller relation client à distance, - Conseiller en vente directe, - Vendeur à domicile indépendant, - Commercial, - Représentant commercial. |
| Poursuite d'études | BTS management commercial opérationnel BTS négociation et digitalisation de la relation client BTSA technico-commercial option alimentation et boissons BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux |
| Public et prérequis | Tout jeune âgé de 16 à 30 ans Uniquement sur l'année de Terminale. |

| | |
|---------------------------------------|--|
| Modalités d'inscription | Entretien préalable avec test de positionnement si besoin |
| Modalités de formation | En présentiel – 20 semaines/ an à l'UFA |
| Evaluation | Evaluation en Cours de Formation et Evaluation finale lors de l'examen. |
| Matériels utilisés | Salles informatiques, salles avec vidéoprojecteurs, Un magasin pédagogique, Du matériel professionnel |
| Méthodes pédagogiques | <u>Alternance des méthodes :</u> Expositive pour les apports théoriques, Interrogative au regard des questionnements que le formateur propose aux apprentis, les échanges d'idées, de vécu en entreprise. Active par les mises en situations professionnelles, le travail de groupe. |
| Certification et blocs de compétences | RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre RNCP38399BC02 - Suivre les ventes RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client RNCP38399BC05 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale 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 |
| Effectifs | Mini : 1 Maxi : 5 |
| Lieux | Pôle 1 : 12, place Jeanne d'Arc – Chantonnay Pôle 2 : 30, rue Nicole Jouhier - Chantonnay |
| Délai d'accès | 3 mois |
| Contact | ufa@stemariechantonnay.com – 02.51.46.85.32 |
| Les plus de l'UFA Sainte Marie | <ul style="list-style-type: none"> • Un magasin pédagogique • Du matériel professionnel, • Un suivi individualisé de l'apprenti |
| Accessibilité | Stationnement adapté, Bâtiment accessible, Lors de l'entretien de positionnement, si besoin, mise en relation de l'apprenti avec le référent handicap de l'UFA. |