



Vendeur et/ou Commercial

Ce Bac Pro remplace le Bac Pro Commerce et le Bac Pro Vente et il est proposé avec deux options (A et B).

Option A : animation et gestion de l'espace commercial.

Sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

Cette option forme des vendeurs qui se chargent de prospecter la clientèle, de négocier les ventes de biens et de services et de participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

Objectifs de la formation

Le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce est capable de :

- 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

Parcours en 2 ans : 1 400h

Enseignements généraux :

Anglais, EPS, Espagnol, Français, Mathématiques, Histoire Géographie, PSE, Arts Appliqués (culture artistique)

Enseignements techniques et professionnels :

Droit, Economie, Pratique, Technologie, Chef d'œuvre

Intervenants : Professeurs du CFA

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.
- 5 semaines de congés payés par an (prises durant les semaines en entreprise).



Campus

Dinan-Aucaleuc - Ploufragan
Quimper - Vannes



Prérequis

Être titulaire du CAP Equipier Polyvalent de 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.



Durée

Parcours en 2 ans, possibilité en 3 ans



Validation

Diplôme inscrit au RNCP* : Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente. Niveau 4



Type de contrat

Alternance



Frais formation

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

Publics en reconversion : Formation prise en charge financière possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...)

Frais annexes : repas, nuitées

Qualités & profils requis

- Bon relationnel, sens du contact
- Capacité d'adaptation et d'organisation
- Esprit d'initiative
- Bonne présentation
- Être à l'aise avec les chiffres
- Résistance physique
- Ouverture d'esprit / empathie

Entreprises conseillées

- Tous types de commerces (hors alimentaire)
- Grandes, moyennes et petites surfaces
- Magasin spécialisé
- Espace culturel

Nous consulter

Accessibilité aux personnes handicapées

Le CFA Régional 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

Modalités pédagogiques / évaluation

- Examen : Epreuves en Contrôle en Cours de Formation (CCF) et/ou épreuves ponctuelles en fin de formation
- Positionnement et restitution au Maître d'apprentissage
- Rencontres Maître d'Apprentissage/Professeurs/Représentants légaux
- Livret d'apprentissage
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat (accompagnement individualisé)
- Conseils de classes et bulletins de notes semestriels

Moyens techniques

La formation se déroule en :

- Cours théoriques
- Analyses et études de situations professionnelles
- Salles de cours équipées en moyens numériques
- Centre de Ressources multimédias.

Poursuites d'études

Le Bac Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un bon dossier et une réelle motivation, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS MCO / BTS NDRC (Négociation & Digitalisation de la Relation Clientèle) / BTS PME
Titre conseillé de vente pièces de rechange et accessoire

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.

Contactez les CFA :

Campus de Dinan-Aucaleuc

La Croix Fresche Blanc - 22100 AUCALEUC
02 96 76 27 37
conseilformation.dinan@cma-bretagne.fr
www.cfa-cotesdarmor.fr

Campus de Ploufragan

18 rue du Tertre de la Motte - 22440 PLOUFRAGAN
02 96 76 27 27
conseilrecrutement.ploufragan@cma-bretagne.fr
www.cfa-cotesdarmor.fr

Campus de Quimper

24 route de Cuzon - 29000 QUIMPER
02 98 76 46 35
campusquimper@cma-bretagne.fr
www.campusdesmetiers29.bzh

Faculté des Métiers - Campus de Bruz

6 rue des Frères Mongolfier - 35170 BRUZ
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr
www.fac-metiers.fr

Faculté des Métiers - Campus de Fougères

37 boulevard de Groslay - 35300 FOUGÈRES
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr
www.fac-metiers.fr

Faculté des Métiers - Campus de Saint-Malo

68 avenue de Marville - 35400 SAINT-MALO
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr
www.fac-metiers.fr

Campus de Vannes

Boulevard des Îles - 56000 VANNES
02 97 63 95 10
conseilformation.vannes@cma-bretagne.fr
www.cma56.bzh

