



Alternance



BAC PRO

Métiers du Commerce
et de la Vente
En 2 ou 3 ans

Option A - Animation et gestion de
l'espace commercial

Objectifs

Le titulaire de ce baccalauréat professionnel est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il est capable de :

- Vendre, conseiller et fidéliser le client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Suivre les ventes

Débouchés

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Télé-conseiller
- Employé commercial

Poursuite d'étude

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel (ex BTS MUC)
- MC Vendeur spécialisé en alimentation
- MC Assistance, conseil, vente à distance

FORMATION GRATUITE

www.3ifa.fr

2021



Centre de Formation des Apprentis

contact@3ifa.fr

02 33 28 76 76

Déroulement

Durée : **2 ans**

- De septembre à juin après un CAP
- 39 semaines de formation
- Du lundi au vendredi
- 1 semaine en entreprise, 1 semaine au centre de formation

Durée : **3 ans**

- **1ère année** : 15 semaines de formation. 1 semaine en entreprise, 2 semaines au centre de formation.
- **2ème et 3ème année** : 20 semaines de formation. 1 semaine en entreprise, 1 semaine au centre de formation.

Lieu : **CFA 3ifa d'Alençon**

Qualités nécessaires

- Sens du relationnel
- Sens de l'écoute et de l'accueil
- Autonomie
- Rigueur et organisation

Public et pré requis

Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente en **2 ans** d'adresse aux jeunes déjà titulaires d'un CAP Vente et aux jeunes sortis de seconde.

Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente en **3 ans** s'adresse aux jeunes sortis de 3ème.

Inscription

candidature.3ifa.fr



Centre de Formation des Apprentis

contact@3ifa.fr
02 33 28 76 76

BAC PRO MCV

Contenu de la formation

● ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Mathématiques
- Économie / Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Arts appliqués
- Français
- Histoire/Géographie et éducation civique
- Anglais
- Espagnol
- Éducation Physique et Sportive

● ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL TECHNOLOGIQUE ET PRATIQUE

Bloc n°1 : Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente
- Assurer l'exécution de la vente

Bloc n°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

Bloc n°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

Bloc n°4 : Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle
- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Chef d'œuvre

Apports du 3ifa

- Magasin pédagogique permettant aux apprentis d'étudier les postures, les attitudes, les échanges des vendeurs vis à vis de la clientèle. C'est aussi l'occasion de s'exercer à l'utilisation de la caisse.
- Équipements complets et renouvelés régulièrement
- Travaux pratiques
- Accompagnement à la recherche d'entreprise d'accueil
- Mise à disposition aux apprenants de l'offre Office 365 pour travailler de chez soi
- Mise à disposition des contenus pédagogiques sur Itslearning
- Accès à des postes informatiques et outils numériques adaptés



Route du Mans - BP 106 - 61003 Alençon



Rue du Roselet - 72610 Saint Paterne

@3ifa

