



Missions professionnelles	<ul style="list-style-type: none"> Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option A est un salarié qui exerce ses activités au sein d'une unité commerciale dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production, de transformation et de distribution.
Objectifs opérationnels	<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
Public visé	<ul style="list-style-type: none"> Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : Jeune de 16 à 25 ans, Demandeur d'Emploi, Travailleur Handicapé, Public de la formation initiale
Prérequis	<p><u>Pour la formation en 3 ans :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Jeune issu de 3ème ou personne ne possédant pas de niveau 3 relevant d'une spécialité en cohérence avec celle du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente. <p><u>Pour la formation en 2 ans :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Titulaire d'un niveau 3 relevant d'une spécialité en cohérence avec celle du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente
Lieu	CFA SAINTE MARGUERITE Centre d'Activités 467 rue des Grands Prés
Moyens d'accès	<p><u>SAINTE MARGUERITE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Ligne de bus (14 min à pied) Gare à 21 mn à pied (2700 m) Parking gratuit
Durée de l'action	<ul style="list-style-type: none"> 1850 heures en centre de formation réparties sur 3 ans, en raison de 35h/semaine Ou 1350 heures en centre formation réparties sur 2 ans, en raison de 35h/semaine
Périodicité	<p><u>SAINTE MARGUERITE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 17 semaines en Seconde réparties de septembre à juillet - 20 semaines en Première réparties de septembre à juillet - 21 semaines en Terminale réparties de septembre à juin <p>Le calendrier de l'alternance est fixé en fonction des attentes des entreprises d'accueil, partenaires du CFA.</p>
Délais d'accès à la formation	<ul style="list-style-type: none"> Pour les alternants ayant signé un contrat : jusqu'au démarrage de l'action Pour les apprenants n'ayant pas encore signé de contrat au moment du démarrage de l'action : jusqu'à fin novembre Pour les apprenants bénéficiant d'un parcours individualisé : à tout moment au cours de l'année
Modalités d'accès	<ul style="list-style-type: none"> Sur dossier + entretien Dossier de candidature en ligne sur NETYPAREO https://netypareo.grandest.cci.fr/cciformation88/index.php/preinscription/ puis Nouvelle Candidature
Diplôme visé	Baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, option A Titre RNCP 38399, niveau 4, délivré par le Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse, enregistré au RNCP le 19.12.2023

Contenu	<p><u>COMPETENCES GENERALES :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Economie-Droit ▪ Mathématiques ▪ Prévention Santé Environnement ▪ Histoire Géographie et Enseignement Moral et Physique ▪ Langue vivante 1 ▪ Langue vivante 2 ▪ Français ▪ Arts Appliqués et Culture Artistique ▪ Education Physique et Sportive <p><u>COMPETENCES PROFESSIONNELLES :</u></p> <p>Bloc 1 : Conseiller et vendre, assurer la veille commerciale, réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente</p> <p>Bloc 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</p> <p>Bloc 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</p> <p>Bloc 4 : Animer et gérer l'espace commercial, assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle</p>
Evaluation	CCF et Epreuves ponctuelles. Le bénéfice des épreuves obtenues peut être conservé 5 ans (sauf modification)
Moyens pédagogiques	Supports de cours remis aux stagiaires, accès plateforme d'échange de documents. Vidéoprojecteur, salle équipée de matériel informatique multimédia connecté avec suite bureautique, imprimante multifonction, paperboard et/ou tableau blanc. Accès internet et à la suite Office 365
Encadrement et équipe pédagogique	Nos responsables pédagogiques et formateurs ont des qualifications et/ou expériences professionnelles dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation. Les intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales. Nos équipes comptent également un référent handicap
Les débouchés	<p>Métiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Employé Commercial - Vendeur Qualifié - Vendeur Spécialiste <p>Poursuite d'études :</p> <ul style="list-style-type: none"> - BTS MCO, BTS NDRC
Contacts	<ul style="list-style-type: none"> • CFA SAINTE MARGUERITE Centre d'Activités 467 rue des Grands Prés 88100 SAINTE-MARGUERITE – Tél 03 29 56 80 72 - Christelle GERBEAUX – Conseillère Formation et Apprentissage – c.gerbeaux@vosges.cci.fr - Laetitia HOUOT – Responsable de site – l.houot@vosges.cci.fr <p>✉ : cfa@vosges.cci.fr</p> <p>🌐 : www.cfa-vosges-cci.fr</p>

Tous nos diplômes en alternance sont entièrement gratuits : aucun frais d'inscription, aucun frais de dossier, aucun frais de scolarité.

Les locaux et la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap