

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - OPTION B : PROSPECTION ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE. FORMATION BUSINESS !

Objectif pédagogiques

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option B (code RNCP 38399) est un diplôme du ministère de l'Education nationale et de la jeunesse (2018).

Le titulaire du Bac Pro est capable de :

- Présenter un produit, conseiller le client en argumentant et conclure une vente
- Créer une relation client et participer à la fidélisation de la clientèle dans un cadre omnicanal
- Participer à la prospection et au développement du portefeuille client
- Animer et gérer une équipe commerciale
- Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales
- Connaître les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements et aux locaux
- Traiter les retours et réclamations
- Mettre en œuvre les services associés (ex : livraison)

Durée

- Contrat d'apprentissage en 2 ans.

Pré-requis

- L'âge maximum est de 29 ans révolus, excepté pour les travailleurs reconnus en situation de handicap (pas de limite d'âge).
- Titulaire d'un CAP du même secteur (CAP équipier polyvalent de commerce), ou issu d'une seconde professionnelle, ou titulaire d'un diplôme de niveau 4 minimum.

Lieu de la formation

C CIFA YONNE • 3, rue Jean Bertin • CS 20189 • 89003, Auxerre cedex
 Accessibilité handicap et mobilité.

Contacter notre référent handicap : contact-handicap@cifayonne.com



Profil concerné

La formation est ouverte aux jeunes en apprentissage. L'entrée en formation s'effectue directement en 1ère professionnelle (voir les prérequis). Pas de validation par bloc de compétences.

- Sens du travail en équipe
- Sens commercial
- Sens du contact humain et capacité d'écoute



Modalités d'organisation

- Du lundi 8h au vendredi 12h soit 35h par semaine
- 1365h de formation sur 2 ans
- Alternance : 20 semaines par an au CIFA, le restant dans l'entreprise d'accueil



Délais d'accès et période de recrutement

Pour l'apprentissage, la convocation au CIFA pour les cours se fait dans le mois qui suit la signature du contrat. Les inscriptions sont possibles en fonction des effectifs jusqu'au 31/12 de chaque année, à condition d'avoir le minimum d'heures de formation pour l'inscription à l'examen.



APPRENTISSAGE : NC% réussite et NC% satisfaction
NC% poursuite des études et NC% insertion professionnelle
NC% d'interruption de la formation et NC% d'insertion sur le métier visé

Contenu de la formation

Enseignement professionnel :

- Pratique de la vente conseil et de la négociation
- Action de promotion-animation en unité commerciale
- Prospection et gestion de portefeuille client
- Économie, droit, gestion

L'apprenti doit réaliser un chef d'œuvre tout au long de la formation.

Enseignements généraux :

- Français, Histoire-Géographie, Enseignement Moral et Civique, 2 langues vivantes étrangères, Mathématiques, Arts appliqués, Prévention-santé-environnement (PSE), EPS

Pour les titulaires d'un diplôme de niveau 4 minimum, des dispenses des matières générales aux examens peuvent être accordées.

Profil du(des) formateur(s)

Toute une équipe pour vous faire parvenir à l'Excellence. Des formateurs professionnels passionnés, expérimentés dans tous les secteurs du commerce.

L'aide au recrutement

L'équipe recrutement vous accompagne dans vos démarches de recherche d'une entreprise d'accueil. Notre service permet également de vous donner toutes les clés dont vous avez besoin dans l'objectif de signer un contrat d'apprentissage (aide à la mobilité, rédaction d'un CV, lettre de motivation, déroulement de la formation, formalités administratives, ...).

Contactez-nous au 03 86 42 04 58.

Les débouchés et les poursuites d'études

Les professionnels du commerce sont à la recherche de vendeurs hautement qualifiés. Pour les jeunes diplômés du Bac Commerce, les débouchés sont nombreux et variés : vendeur en magasin, vendeur spécialisé, conseiller de vente, assistant de vente, télévendeur. L'apprentissage est apprécié des professionnels, il s'impose comme un mode de formation efficace pour trouver un travail rapidement. Après quelques années d'expérience, le titulaire du Bac pro pourra évoluer au poste de chef de rayon ou de responsable d'unité commerciale. Le BTS NDRC constitue une belle opportunité de poursuite d'études.

Modalités d'évaluation

Un positionnement est réalisé en début de formation. Les évaluations se réalisent en début, pendant ou après la séquence, à l'écrit ou à l'oral, sous formes de QCM, d'exposés, d'exercices, d'études de situations professionnelles, ... Elles permettent à l'apprenant de vérifier son niveau de compréhension et à au formateur d'orienter son enseignement.

Les apprenants sont évalués tout au long de la formation en contrôle continu, des examens blancs sont proposés, l'examen final étant ponctuel. La moyenne pour obtenir son diplôme est de 10/20.

Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Une boutique «virtuelle» unique en France, le Clic'Store, des équipements de dernière génération, un environnement innovant. Le e-learning est mis en place en complément des heures de face à face pédagogique (plateforme e-Cifa, Voltaire).

Les cours alternent des séances théoriques et pratiques en boutique.

😊 Les + du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - option B : prospection et valorisation de l'offre commerciale

- Un métier de contact et de relation humaine
- Une réelle expérience terrain, un cadre de formation favorable
- Une maturité professionnelle pour votre futur employeur
- Une formation gratuite et rémunérée en apprentissage
- Un diplôme d'Etat reconnu et apprécié par tous les professionnels
- Une formation reconnue et éligible au CPF en formation continue
- Une réelle opportunité d'emploi et une carrière évolutive
- Une filière de formation possible au CIFA jusqu'au niveau 5 (BTS)



€ Tarifs

Nous consulter ou rendez-vous sur cifayonne.com rubrique " les formations ".



Année 2024-2025

CENTRE INTERPROFESSIONNEL DE FORMATIONS D'APPRENTIS

📍 3, Rue Jean Bertin · CS 20189 · 89003 Auxerre cedex

📞 03 86 42 03 55 · 📩 contact@cifayonne.com · 🌐 www.cifayonne.com · f i l