

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

COMMERCE



VILLE DE
LORIENT

CFA
Centre de formation
d'apprentis

LE(LA) CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

Ce(cette) professionnel(le) du commerce exerce son activité au sein d'une entreprise qui distribue des produits et/ou des services. Il(elle) apporte un conseil afin d'adapter l'offre à la demande du client. Il(elle) peut réaliser sa vente en face à face ou à distance, dans une unité commerciale ou à l'extérieur. Il(elle) peut être conduit(e) à renouveler les contacts pour réaliser la vente ou pour proposer une vente additionnelle.

Dans une situation de vente, il(elle) représente son entreprise et /ou la(les) marque(s) des produits et/ou services commercialisés. Enfin, il(elle) peut être conduite à exercer son activité dans une langue étrangère.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le(la) titulaire du BAC Pro Métiers du commerce et de la vente doit être capable de :

- ▼ Conseiller et vendre le client
- ▼ Réaliser et suivre les ventes
- ▼ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ▼ Animer et gérer l'espace commercial

CONTENU DE LA FORMATION

▼ Enseignements généraux :

700 heures

Français, histoire-géographie, mathématiques, sciences-physiques, anglais, espagnol, EPS, art appliqué.

▼ Enseignements professionnels :

665 heures

Animation et gestion de l'espace commercial, Vente-Conseil, Suivi des ventes, Fidélisation et relation client, Economie-Gestion, PSE (Prévention Santé Environnement)

▼ Formation et certification SST Sauveteur Secouriste au Travail (14h)

MODALITÉS D'ORGANISATION

▼ Par année de formation :

- 19 ou 20 semaines de cours au CFA
- 35 heures par semaine de cours
- 5 semaines de congés payés par an (prises durant les semaines en entreprise).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET MÉTHODES MOBILISÉES

▼ Évaluations :

Examen : épreuves en contrôle en cours de formation (CCF) ou épreuves ponctuelles en fin de formation. Évaluations ponctuelles et formatives en Centre Livret d'apprentissage
Visites en entreprise
Conseil de classe et bulletins de note semestriels

▼ Prérequis : CAP ou équivalent de niveau 3

▼ Durée : Parcours en 2 ans Réduction de durée suivant profil

▼ Rythme d'alternance : 1 semaine au CFA en présentiel / 1 semaine en entreprise

▼ Validation : Diplôme certifié par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse BAC Pro Niveau 4 - Inscrit au RNCP : code 32208 Arrêté du 17/12/2018

▼ Taux de réussite : Session 2023 : 100%

▼ Délais d'accès : de septembre à décembre - selon calendrier actualisé (sur demande)

MOYENS TECHNIQUES

- ▼ Magasin intégré
- ▼ Salles de cours équipées en moyens numériques
- ▼ Centre de Ressources multimédias



PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- ▼ Vendeur(euse)-conseil
- ▼ Conseiller(ère) de vente,
- ▼ Conseiller(ère) commercial,
- ▼ Assistant(e) commercial,
- ▼ Télé-conseiller(ère),
- ▼ Assistant(e) administration des ventes.
- ▼ Chargé(e) de clientèle.
- ▼ L'employé(e) qualifié(e) peut, après quelques années d'expérience, encadrer une équipe et devenir chef(fe) des ventes, responsable commercial, il(elle) peut s'installer à son propre compte en créant son entreprise.

QUALITÉS REQUISES

- ▼ Sens de l'accueil
- ▼ Qualité d'écoute,
- ▼ Disponibilité
- ▼ Esprit d'équipe
- ▼ Bonne organisation
- ▼ Bon contact avec la clientèle

POURSUITES D'ÉTUDES

- ▼ BTS Management commercial opérationnel
- ▼ BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- ▼ MC Vendeur spécialisé en alimentation

POUR SE REPÉRER

▼ Type de Contrat :

Alternance

▼ Admission / Pré-requis :

- 16 à 29 ans en apprentissage
- A partir de 30 ans en contrat de professionnalisation
- Sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap ou reprise-création d'entreprise

▼ Accessibilité aux personnes handicapées :

Accueil des personnes à mobilité réduite (PMR), autres handicaps nous consulter

▼ Heures de cours :

- Du lundi au jeudi : 8h - 11h45 / 13h15 - 17h
- Le vendredi : 8h - 12h50

▼ Tarif :

Formation prise en charge par l'OPCO de votre entreprise selon les critères d'éligibilité.

LE CFA EN PRATIQUE

NOS RENDEZ-VOUS :

Journées Portes Ouvertes

Chaque année, le CFA ouvre ses portes. C'est l'occasion pour vous, futurs apprentis de découvrir les locaux dans lesquels vous allez poursuivre votre formation, de poser vos questions, d'obtenir des informations et de rencontrer nos formateurs.

Les Mercredis de l'apprentissage

De février à juillet, le CFA propose également 2 mercredis par mois, à 14h, une présentation de ses secteurs de formation.

Une occasion ouverte à tous de découvrir les métiers et diplômes préparés, d'en savoir davantage sur les dispositifs d'alternance.

Salons et forums

Plus d'infos sur les dates et les grands rendez-vous sur notre site internet : lorient.bzh/cfa



VILLE DE
LORIENT

CFA
Centre de formation
d'apprentis

CONTACT

CFA de la Ville de Lorient
Rue St Marcel - CS 30010
56315 Lorient Cedex

Tél. 02 97 35 31 80

cfa@lorient.bzh

lorient.bzh/cfa



PERMANENCE ADMINISTRATIVE

Du lundi au jeudi
9h à 12h / 13h30 à 17h

Le vendredi
9h à 12h / 13h30 à 16h

