

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (Niveau 4)



LES OBJECTIFS

Le titulaire du baccalauréat professionnel s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes, participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Selon les situations, il pourra aussi prospecter des clients potentiels ou participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale dans le but de participer à la construction d'une relation client durable tant en face-à-face qu'à distance.



CONTENU DE LA FORMATION

- ▶ **Enseignement général :**
 - Français
 - Mathématiques
 - Anglais
 - Espagnol (2ème langue vivante)
 - Histoire Géographie
 - Enseignement moral et civique
 - Education Physique et Sportive
 - Arts Appliqués
- ▶ **Enseignement professionnel :**
 - Vente Conseil
 - Suivi des ventes
 - Fidélisation et développement client
 - Informatique
 - Economie et droit
 - Prévention Santé Environnement
 - Mise en situation réelle dans la boutique école
 - Formation gestion de projet
- ▶ **Option A : Animer et gérer l'espace commercial**
 - Assurer les opérations préalables à la vente
 - Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
 - Développer la clientèle
- ▶ **Option B : Prospection et Développement de la relation commerciale**
 - Participer à la conception d'une opération de prospection
 - Mettre en œuvre, suivre et analyser une opération de prospection
 - Valoriser les produits et/ou les services

DURÉE DE LA FORMATION

Formation : 3 ans ou 2 ans sous conditions

Rythme : 28 semaines en entreprise et 19 semaines au Campus par an



PRÉ-REQUIS

Entrée Seconde : Niveau 3ème
Entrée Première : Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP) ou de niveau 1ère générale supérieur



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

1. Pré-inscription sur le site du Campus
2. Entretien
3. Accompagnement
4. Signature du contrat
5. Inscription définitive au Campus



CONTACT

Campus des Métiers et de l'Artisanat
Pôle Activités Cugnot - 5-7, rue Joseph Cugnot
37300 Joué-lès-Tours
campus37@cma-cvl.fr
Tel : 02 47 78 47 00

Retrouvez nous sur :
www.campusdesmetiers37.fr



ALTERNANCE

- Formation gratuite et rémunérée par l'employeur :
 - Sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
 - Sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés ou demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Participer à l'approvisionnement
- Accueillir, conseiller, et vendre des produits ou services
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle
- Prospecter des clients potentiels
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Employé(e) de commerce,
- Conseiller de vente,
- Vendeur, vendeuse
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle
- Adjoint(e) du responsable de l'unité commerciale



POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BAC +3 Responsable de la Distribution
- BAC +3 Responsable de Développement Commercial



LES + DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Plus grand CFA de la Région entièrement renové
- Plus de 40 ans d'existence (création en 1976)
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au cœur du Campus
- Équipements pédagogiques récents



Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap

Edition 2022