



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - Option A *Animation & gestion de l'espace commercial*



L'ESPRIT MFR

- Établissement à taille humaine
- Équipe présente sur le site du lundi au vendredi
- Formateurs/formatrices issus du monde professionnel et bénéficiant de formations permanentes
- Établissement reconnu par les professionnels
- Hébergement et espaces de vie sereins

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

PUBLIC CONCERNÉ

- Avoir entre 16 et 29 ans (ou 15 ans si sortie de classe de 3ème)
- Accessible aux personnes en situation d'handicap (*)

DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription à partir de février.
- Pour une éventuelle rentrée différée, nous consulter

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir signé un contrat d'apprentissage

DURÉE & DATES

- Formation en 3 ans, soit 1850 heures minimum
- De septembre à juin

(*) Pour toute information, vous pouvez contacter notre **Référent Handicap** aline.carpentier@mfr.asso.fr

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE – Option A **Animation & gestion de l'espace commercial**

OBJECTIFS

- 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

MODALITÉS DE CERTIFICATION

- Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse à partir d'épreuves terminales en fin de cycles

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours, mises en situation, travaux pratiques, interventions de professionnels, pédagogie de l'alternance basée sur le vécu en entreprise.
- Accompagnement particulier pour les candidats avec une Reconnaissance de Travailleur Handicapé (RQTH)

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client

DÉBOUCHÉS

- Employé(e) du commerce
- Assistant(e) de vente, conseiller(ère) de vente,
- Vendeur ou vendeuse spécialisé(e)
- Adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales.

CONTENUS DE LA FORMATION

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

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

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

Animer et gérer l'espace commercial (option A)

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

Enseignement général

- Prévention-santé-environnement (PSE)
- Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique
- Mathématiques-Sciences physiques et chimiques
- Éducation physique et sportive
- Langue vivante étrangère

COÛT DE LA FORMATION

Retrouvez nos tarifs et nos conditions Générales de Vente sur notre site internet.

COORDONNÉES

CFA MFR du Moulin de la Planche
45 route d'Artondu 91150 Ormoy-la-Rivière
01 64 94 58 98 - mfr.ormoy-la-riviere@mfr.asso.fr
Établissement Privé sous contrat avec l'État

Retrouvez les taux de réussites, taux d'insertion, taux de satisfaction sur notre site internet :
www.cfa-moulindelaplanche.fr