

Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option A

Organisation Formation en Alternance

Durée de formation :

1 an (classe de Terminale) : 675h minimum

Possibilité de commencer l'apprentissage en dernière année.

Type de certification :

Niveau 4: BAC Baccalauréat professionnel

Code RNCP : 38399 au 31-12-2028

Certificateur : éducation nationale

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Pré-requis :

Première MA, passerelle Seconde Générale, Première Professionnelle

Qualités requises :

Courtoisie, aisance relationnelle, patience et amabilité, bonne capacité d'écoute, serviabilité

Modalités pédagogiques :

En présentiel

Séances en groupes entier ou en demi-groupes

Mise en application des cours théoriques sous forme de travaux dirigés et travaux pratiques

Modalités d'évaluations :

Devoirs surveillés hebdomadaires

Examens blancs

Contrôle en cours de formation, oraux d'examens,

Épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme

Tarif / coût de la formation :

Prise en charge totale par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant en apprentissage.

Taux de réussite :

100% de réussite session 2025 (effectif :1)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accueillir, Accompagner
- Informer et conseiller
- Participer à la fidélisation
- Contribuer au suivi

des ventes

- + Une formation prise en charge
- + Une qualification reconnue
- + Nos entreprises partenaires en recherche d'alternants
- + Apprendre tout en bénéficiant d'une expérience professionnelle

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Un **accompagnement personnalisé** tout au long du parcours de formation
- **Un référent pour chaque apprenti**
- Les élèves sont mis en situations professionnelles dans le magasin pédagogique
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Un guide pratique de l'apprentissage pour vous aider
- Internat et restauration sur place
- A 7 minutes à pied de la gare routière

COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

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 ou du service, traiter les retours et les réclamations du client

Fidéliser la clientèle et développer la RC

Traiter et exploiter l'information ou le contact client, contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la RC, Evaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la RC

Animer et gérer l'espace commercial

Assurer les opérations préalables à la vente, rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle, développer la clientèle

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unités de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier.

POURSUITES D'ETUDES

BTS Management Commercial Opérationnel
BTS NDRC
BTS CI
BTS Technico-commercial

POUR VOUS INSCRIRE

- Prise de rendez-vous avec la coordinatrice de formation
- Etude des bulletins, CV et lettre de motivation entre **février et juin**
- Entretien de **motivation** avec la coordinatrice de formation
- Réponse sous 2 mois à l'issue du processus complet de recrutement

Mise à jour août 2025

UNITÉS DE LA FORMATION

Economie-Droit
Mathématiques
Vente-conseil
Suivi des ventes
Fidélisation de la clientèle
Animation et gestion de l'espace commercial
Prévention Santé EnvironnementLangue Vivante 1
Langue Vivante 2
Français
Histoire-Géographie et EnseignementMoral et Civique
Arts Appliqués et Cultures ArtistiquesEducation Physique et Sportive

MÉTIERS VISÉS

Vendeur spécialiste,
assistant administratif des
ventes,Télé-conseiller...

NOUS SUIVRE



 **FACEBOOK**



 **INSTAGRAM**



1, rue Alexandre Lecherbonnier
36100 Issoudun
02 54 03 53 00
www.ecolesaintcyr.fr
accueil@ecolesaintcyr.fr



formation accessible aux personnes
en situation de handicap

