



Objectifs

- Préparer à l'obtention du BAC PRO Commerce.- Donner au titulaire de ce diplôme les compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

Contenus

Domaines professionnels : – Communication, – Économie – Droit social et commercial – Technique de gestion – Distribution, marketing/marchandisage, – Informatique et méthodologie de la conduite du projet. Domaines généraux : – Français – Histoire géographie – Langues vivantes – Mathématiques – Éducation artistique – Éducation civique

Pré-requis

Avoir un CAP dans le même domaine ou justifier de deux ans d'expérience professionnelle dans le domaine.

Modalités et délais d'accès à la formation

Admission après entretien et positionnement Délais d'accès à la formation : Nous consulter

Public concerné

Tout public, Salariés, Demandeurs d'emploi, Public spécifique

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : Entre 750 et 1100 h selon le positionnement h
- Nombre d'heures en entreprise : Entre 350 et 420 h selon le positionnement h
- Nombre d'heures au total : Entre 1100 et 1520 h

Dates

Du 01/09/2021 au 30/06/2023 à Cusset

Méthodes pédagogiques

Alternance de cours pratiques et théoriques. Périodes de stage en entreprise

Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

Validation

Diplôme Education Nationale niveau IV : BAC PRO Accessible aussi par le biais de la VAE

Modalité de financement

- Financement individuel
- CPF
- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement Pôle Emploi

Tarif

à partir de 9€15 de l'heure stagiaire. Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat
Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat

Débouchés et poursuites d'études

En termes d'emploi: Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métier du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Les appellations les plus courantes sont des emplois relevant du champ professionnel communs des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes: vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle En termes de poursuite d'études: Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion en milieu professionnel mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS. Exemple(s) de formation(s) possible(s) MC Vendeur spécialisé en alimentation MC Assistance, conseil, vente à distance BTS Management commercial opérationnel BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Résultat(s)

Taux de satisfaction Client GRETA: 90%