Bac Pro - Métiers du commerce et de la vente option A

GRETA-CFA Gard-Lozère

Certifiante

Formation en apprentissageformation entièrement présentielleRNCP38399FORCOM0020GGL

Ville	Beaucaire
Lieu de formation	Lycée professionnel Paul Langevin
Niveau d'entrée	N3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)
Niveau de sortie	N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)
Durée et rythme	3214h - 35h/semaine
Public visé	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale
Financement	OPCO

Développez des compétences opérationnelles en vente, merchandising et animation commerciale pour intégrer rapidement les métiers du commerce et évoluer vers des fonctions de responsable de rayon ou de magasin.

Objectifs

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
• Conseiller et vendre des produits et services.
• Accueillir et orienter les clients.
• Réaliser une veille commerciale.
• Assurer le suivi des ventes.
• Participer à la fidélisation de la clientèle.
• Préparer l'espace commercial.
• Mettre en valeur les produits.
• Organiser l'implantation des rayons.
• Réaliser les opérations de marchandisage.
• Participer à l'animation commerciale.
• Développer la clientèle.
• Utiliser les outils numériques de la relation client.

Contenu

Certification préparée

Métiers du commerce et de la vente – RNCP38399

Résultats attendus complémentaires

Obtenir le Bac Pro et exercer un métier de la vente et de l'animation commerciale.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

Pré-requis

Niveau fin de 1re ou ou fin de Terminale ou titulaire du Bac des voies générales, technologiques ou professionnelles ou titulaire d'un CAP ou équivalence avec 1 an d'expérience dans la vente

Programme

Blocs de compétence	Modules	RNCP
Conseiller et vendre		RNCP38399BC01
Suivre les ventes		RNCP38399BC02
Fidéliser la clientèle et développer la relation client		RNCP38399BC03
Animer et gérer l'espace commercial (Option A)		RNCP38399BC04
Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)		RNCP38399BC05
Prévention - Santé - Environnement		RNCP38399BC06
Economie - Droit		RNCP38399BC07
Mathématiques		RNCP38399BC08
Langue vivante A		RNCP38399BC09
Langue vivante B		RNCP38399BC10
Français		RNCP38399BC11
Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique		RNCP38399BC12
Arts appliqués et cultures artistiques		RNCP38399BC13
Education physique et sportive		RNCP38399BC14
Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)		RNCP38399BC15
Mobilité (facultatif)		RNCP38399BC16
Secteur sportif (facultatif)		RNCP38399BC17

Contenu de la formation

Description

Cette formation prépare aux métiers du commerce en développant les compétences nécessaires à la vente, à l'animation d'un espace commercial et à la fidélisation de la clientèle. Les enseignements alternent apports théoriques, mises en situation professionnelles et périodes en entreprise.
Enseignements professionnels :
• Techniques de vente
• Accueil et conseil client
• Relation client omnicanale
• Animation commerciale
• Gestion de l'espace commercial
• Merchandising
• Implantation et valorisation des produits
• Gestion des stocks
• Développement de la clientèle
• Communication commerciale
• Veille commerciale
• Outils numériques
• Économie-Droit
• Prévention Santé Environnement
Enseignements généraux :

- Français
- Mathématiques
- Histoire-Géographie
- Enseignement moral et civique
- Langues vivantes
- Arts appliqués
- Éducation physique et sportive

Les périodes en entreprise permettent de mettre en pratique les compétences dans un environnement commercial réel.

Période de stage en entreprise

- Durée : à déterminer selon le statut de l'apprenant.
- Planification : Discontinue.
- Modalités d'évaluation :
  - Rapport de stage
  - Présentation orale
  - Soutenance devant jury

Stage en milieu professionnel

Oui

Compétences visées

RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre

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

RNCP38399BC02 - 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

RNCP38399BC03 - 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

RNCP38399BC04 - 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

RNCP38399BC05 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)

- Rechercher et analyser les informations à des fins d’exploitation
- Participer à la conception d’une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l’action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement

- Mettre en œuvre une démarche d'analyse dans une situation donnée ;
- Expliquer un phénomène physiologique, un enjeu environnemental, une disposition réglementaire, en lien avec la démarche de prévention ;
- Proposer une solution pour résoudre un problème ;
- Argumenter un choix ;
- Communiquer à l'écrit avec une syntaxe claire et un vocabulaire adapté

RNCP38399BC07 - Economie - Droit

- Exploiter et analyser des documents de nature économique et juridique
- ;
- Sélectionner des informations pour construire une réponse argumentée ;
- Rédiger une réponse structurée à une problématique donnée en mobilisant les savoirs associés et le vocabulaire spécifique adéquat.

RNCP38399BC08 - Mathématiques

- S'approprier : rechercher, extraire et organiser l'information ;
- Analyser/raisonner : émettre des conjectures ; proposer, choisir, une méthode de résolution ; élaborer un algorithme ;
- Réaliser : mettre en œuvre une méthode de résolution, des algorithmes ; utiliser un modèle ; représenter ; calculer ; expérimenter ; faire une simulation ;
- Valider : critiquer un résultat, argumenter ; contrôler la vraisemblance d'une conjecture ; mener un raisonnement logique et établir une conclusion ;
- Communiquer : rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit à l'aide d'outils et d'un langage approprié, expliquer une démarche.

RNCP38399BC09 - Langue vivante A

- Compétences de niveau B1+ du CECRL
- Comprendre la langue orale ;
- Comprendre un document écrit ;
- S'exprimer à l'écrit ;
- S'exprimer à l'oral en continu ;
- Interagir à l'oral
- dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle.

RNCP38399BC10 - Langue vivante B

- Compétences de niveau A2+ du CECRL
- Comprendre la langue orale ;
- Comprendre un document écrit ;
- S'exprimer à l'écrit ;
- S'exprimer à l'oral en continu ;
- Interagir à l'oral
- dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle.

RNCP38399BC11 - Français

- Maîtriser l'échange écrit : lire, analyser, écrire ;
- Adapter son expression écrite selon les situations et les destinataires ;
- Maîtriser la lecture et exercer son esprit critique ;
- Adapter sa lecture à la diversité des textes ;

- Mettre en perspective des connaissances et des expériences

RNCP38399BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique

- Maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux : mémoriser et s'approprier les notions, se repérer, contextualiser (HG) ;
- S'approprier les démarches historiques et géographiques : exploiter les outils spécifiques aux disciplines, mener et construire une démarche historique ou géographique et la justifier (HG) ;
- Construire et exprimer une argumentation cohérente et étayée en s'appuyant sur les repères et les notions du programme (EMC) ;
- Mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement (HG-EMC) ;
- Mobiliser ses connaissances pour penser et s'engager dans le monde en s'appropriant les principes et les valeurs de la République (HG-EMC).

RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques

- Compétences d'investigation
- Rechercher, identifier et collecter des ressources documentaires ;
- Sélectionner, classer et trier différentes informations ;
- Analyser, comparer des œuvres ou des produits et les situer dans leur contexte de création ;
- Établir des convergences entre différents domaines de création.
- Compétences d'expérimentation
- Respecter une demande et mettre en œuvre un cahier des charges simple ;
- Établir des propositions cohérentes en réponse à un problème posé et réinvestir les notions repérées dans des références.
- Compétences de réalisation
- Opérer un choix raisonné parmi des propositions et finaliser la proposition choisie.
- Compétences de communication
- Choisir des outils adaptés ;
- Établir un relevé, analyser et traduire graphiquement des références et des intentions ;
- Justifier en argumentant, structurer et présenter une communication graphique, écrite et/ou orale.

RNCP38399BC14 - Education physique et sportive

- Développer sa motricité ;
- S'organiser pour apprendre et s'entraîner ;
- Exercer sa responsabilité dans un engagement personnel et solidaire : connaître les règles, les appliquer et les faire respecter;
- Construire durablement sa santé ;
- Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique.

RNCP38399BC15 - Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)

- Compétences de niveau B1+ du CECRL
- S'exprimer à l'oral en continu ;
- Interagir à l'oral ;
- Comprendre un document écrit
- dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle.

RNCP38399BC16 - Mobilité (facultatif)

- Comprendre et se faire comprendre dans un contexte professionnel étranger ;
- Caractériser le contexte professionnel étranger ;
- Réaliser partiellement une activité professionnelle, sous contrôle, dans un contexte professionnel

étranger ;
- Comparer des activités professionnelles similaires, réalisées ou observées, à l'étranger et en France ;
- Se repérer dans un nouvel environnement ;
- Identifier des caractéristiques culturelles du contexte d'accueil.

RNCP38399BC17 - Secteur sportif (facultatif)

- Communiquer dans les situations de la vie professionnelle ;
- Prendre en compte les caractéristiques des publics dans leurs environnements dans une démarche d'éducation à la citoyenneté ;
- Contribuer au fonctionnement d'une structure ;
- Concevoir un projet d'animation ;
- Promouvoir un projet ;
- Participer à la conduite d'un projet d'animation ;
- Assurer le cadrage d'un projet ;
- Évaluer un projet d'animation.

Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

Durée

- En centre: 1400 heures
- Total enseignement: 1400 heures
- En entreprise: 1814 heures
- Total: 3214 heures

Rythme

- En journée

Intensité

35 heures/semaine

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques structurés et progressifs
- Travaux pratiques et exercices d'application
- Suivi individualisé et accompagnement pédagogique

Intervenants

Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d'un plan de développement de compétences

Modalité d'évaluation

- Examen final - Epreuve ponctuelle
- En cours de formation - CCF

Type de validation des blocs de compétences

Totale : tous les blocs

Tarifs, financements et frais

Prix (net de taxe) : 9414 €

Modalités de financement : Contrat d'apprentissage - Financement pris en charge par L'OPCO (Prix affiché à l'année) sans reste à charge pour l'apprenti

Financeur

Financeur	Public visé	Nombre de place
OPCO	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale	12

Frais à la charge de l'apprenant

Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

Modalités d'inscription et d'admission

Effectif min / max : 4 / 6

Modalités d'admission

Admission sur dossier, Admission après entretien

Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

Poursuite d'études

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
Chargé de clientèle	Niveau 5	RNCP40582
Diplôme de Gestion et Management des entreprises	Niveau 6	RNCP40712
Chargé de clientèle et fidélisation	Niveau 5	RNCP41717

Liste des métiers associés

Intitulé	Code ROME
Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers	D1403
Conseiller / Conseillère clientèle à distance	D1408

Informations pratiques : accès, services et contact

Lieu de formation concerné : Lycée professionnel Paul Langevin – Beaucaire

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Oui

Transport et accès au site : Bus

Restauration et espace repas : Oui

Possibilité d'hébergement : Non

Contact

François Martinez
Président(e)
0466048597
francois.martinez@ac-montpellier.fr

Référent handicap

Florence Legeai
0466048597
flor.legeai@formateurs.greta-gard.com

Informations légales

Rncp : RNCP38399

Date de publication : 19-12-2023 00:00

Date d'échéance de la certification : 31-12-2028 00:00

Nom du certificateur : MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399

Formacode : 34566

Certifinfo : 104847

Rome : D1403, D1408

Sessions de formation

Session	Période	Statut
Session du 1 septembre 2025 au 31 août 2027		Inscription clôturée
Session du 1 septembre 2026 au 31 août 2028		Inscription clôturée

Tout savoir sur GRETA-CFA Gard-Lozère

Eduform