

Le titulaire d'un **Bac Pro Commerce et Vente** a pour vocation de travailler en autonomie au sein d'une équipe en prenant en charge l'acte de vente dans sa globalité : de l'approvisionnement jusqu'à la fidélisation des clients. Il pourra seconder le responsable commercial d'une surface de vente.

Objectifs :

Acquérir des compétences dans les domaines :

- du conseil et de la vente ;
- du suivi des ventes (retour, réclamations...);
- de la fidélisation de la clientèle et du développement de la relation client ;
- de l'animation et de la gestion d'une entreprise de distribution (spécialisées ou généralistes), d'un espace de vente au détail ou interentreprises, ou d'une entreprise avec espace de vente intégré au lieu de production (magasin d'usine).

Qualités requises :

Sens de l'accueil, écoute, disponibilité, autonomie

Matières enseignées et examens :

| Enseignement général | Coef. | Mode |
|--------------------------------|-------|----------------|
| Histoire-Géo-EMC | 2,5 | Ponctuel écrit |
| Mathématiques | 1 | CCF |
| Français | 2,5 | Ponctuel écrit |
| Anglais LV1 | 2 | CCF |
| Espagnol ou Italien LV2 | 2 | CCF |
| Arts appliqués | 1 | CCF |
| Education Physique et Sportive | 1 | CCF |

| Enseignement professionnel | Coef. | Mode |
|--|-------|----------------|
| Vendre, Animer, Gérer | 8 | CCF |
| Economie-Droit | 1 | Ponctuel écrit |
| Prévention-Santé-Environnement | 1 | Ponctuel écrit |
| Analyse et résolution de situations professionnelles | 4 | Ponctuel écrit |
| Chef d'œuvre | 1 | CCF + oral |

Bénéfices de l'Apprentissage :

Familiarisation avec le monde de l'entreprise et combinaison gagnante "théorie/mise en pratique"

Acquisition d'une maturité et d'une réelle expérience professionnelle favorisant l'employabilité

Diplôme délivré par l'Éducation Nationale et attestation de fin de formation à l'issue des 2 ans

Conditions d'admission :

- Avoir moins de 30 ans
- Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage

Prérequis scolaires :

- Titulaire d'un CAP Vente
- ou
- Seconde Métiers de la Relation Client
- ou
- Seconde générale et technologique avec stages de remise à niveau

Durée et organisation de la formation :

- 2 ans dont 17 semaines par an en Centre de formation (de septembre à juin)

Après un bac pro commerce ou vente :

Insertion professionnelle

Post Bac 1 an : FCIL ou Mention Complémentaire (négociation commerciale et digitale dans l'entreprise, vendeur spécialisé en alimentation...)

Post Bac 2 ans : BTS SAM, BTS MCO, BTS NDRC...

Nos atouts :

- Savoir-faire avec 45 ans d'existence et de pratique de l'apprentissage
- Réseau d'entreprises locales
- Accompagnement à la recherche d'emploi

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS :

Formulaire à remplir en ligne sur

www.cfa-beaujolais.fr