

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 :

Enseignement Général	Enseignement Professionnel
Histoire-Géo-EMC Mathématiques Français Anglais, Espagnol Arts Appliqués	Vendre, Animer, Gérer Economie-Droit Prévention-Santé-Environnement

## 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.

## Après un bac pro commerce :

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...

## Conditions d'admission :

- Avoir moins de 29 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

## NOS ATOUTS :

- **Savoir-faire** avec **45 ans** d'existence et de pratique de l'apprentissage
- Réseau d'entreprises locales
- Module optionnel en Terminale : Vente prospection clientèle
- Accompagnement à la recherche d'emploi.

### Contact :

Agathe LAVEUR

Chargée des relations entreprises

**06.87.12.88.08**