

Réseau des GRETA de l'académie de Versailles

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

GRETA de l'Essonne (91)

Lycée Pierre Mendès France - Ris-Orangis

OBJECTIFS

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :
· accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
· contribuer au suivi des ventes,
· participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
· participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale. Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable. Trouver un emploi dans la grande distribution ou dans des magasins en tant qu'employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste en produits alimentaires, utilitaires, équipement de la personne, articles de sport, produits culturels et ludiques. Le titulaire de cette option ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle (e-commerce), afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il participe à l'approvisionnement, à la vente-conseil et à la fidélisation de la clientèle, à l'animation de la surface de vente, à la gestion commerciale

CONTENU

"Bloc 1 : Animation et gestion de l'espace commercial : Assurer les opérations préalables à la vente Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Développer la clientèle
Bloc 2 : Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande : Assurer la veille commerciale Réaliser la vente dans un cadre omnicanal Assurer l'exécution de la vente
BLOC 3 : Suivi des ventes : Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service Mettre en oeuvre le ou les services associés Traiter les retours et les réclamations du client S'assurer de la satisfaction du client
BLOC 4 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client : Traiter et exploiter l'information ou le contact client Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
BLOC 5 : Prévention santé environnement : Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence
BLOC 6 : Economie Droit : Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées
BLOC 7 : Mathématiques : Rechercher, extraire et organiser l'information Proposer, choisir et exécuter une méthode de résolution Expérimenter, simuler Critiquer un résultat, argumenter Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit"

POURSUITE D'ACTIVITÉS

Assistant ou conseiller de vente ;
Employé de commerce ;
Commercial ;
Commerçant (notamment en alimentation) ;
Vendeur ou télévendeur spécialisé ;
Caissier ou vendeur en magasin

PUBLICS

Demandeur d'emploi
Individuel
Compte Personnel de Formation
Salarié

DURÉE

De 1120 h, dont 280 h en entreprise

DATES

Date de début : 13 novembre 2023

Date de fin : 05 juillet 2024

PRÉ-REQUIS

Sur positionnement
Etre titulaire d'un BAC général ou avoir suivi la scolarité complète jusqu'au BAC pro Commerce (sans obtention) ou avoir suivi la scolarité jusqu'en fin de première du Bac pro Commerce ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (ancien niveau V) dans le Commerce et avoir une expérience professionnelle d'1 an dans le secteur (jeunes et adultes demandeurs d'emploi).

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (ex IV)

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de compétences
Diplôme / unité de diplôme
Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours du jour
Face à face
Formation de groupe

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

[Conditions générales de vente consultables ici](#)

[Pour Postulez cliquer ici](#)

"En cas de force majeure, le GRETA pourrait être amené à réaliser la formation à distance, sur les modules permettant d'être réalisés selon cette modalité"

COÛT

Tarif tout public pour un parcours type : 15€ de l'heure sous réserve de 10 participants. Demandeurs d'emploi et individuels : nous consulter

FINANCEMENT

AGEFIPH
Auto-financement
Région Ile-de-France
Entreprise et OPCO
Projet de transition Pro

DOMAINES PROFESSIONNELS

Commerce, marketing

CONTACT

Greta de l'Essonne
01 64 90 91 91
candidatures@greta-essonne.fr

RÉFÉRENT HANDICAP

Catherine BENSOUSSAN
greta.essonne@ac-versailles.fr

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap
Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite