



Le vendeur / commercial

Le commercial participe, au sein d'une équipe commerciale, à l'approvisionnement, à la vente, à l'animation de l'espace ainsi qu'à la gestion commerciale. Il propose aux clients des produits correspondant à sa demande.

Le vendeur se charge de prospecter la clientèle, de la conseiller dans le processus d'achat, de négocier les ventes de biens et de services. Il participe aussi au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

Objectifs de la formation

La formation **Bac Pro Métiers du commerce et de la vente** permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Conseiller le client (découverte des besoins et des mobiles d'achat),
- Réaliser en autonomie la vente (de l'accueil du client à la conclusion de la vente),
- Participer à l'animation commerciale, aux opérations promotionnelles,
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle,
- Participer à la gestion de la surface de vente (approvisionnement, mise en rayon...).

Contenu de la formation

Enseignements généraux

- Langues vivantes (anglais, espagnol)
- Éducation physique et sportive
- Français
- Mathématiques
- Histoire, géographie et éducation morale et civique
- Prévention santé environnement
- Arts appliqués

Enseignements techniques et professionnels

- Pratique professionnelle
- Droit
- Économie
- Technologie
- Chef d'œuvre

Modalités d'organisation

Par année de formation

- 20 semaines de cours théoriques et pratiques au CFA
- 35 heures par semaine de cours
- 32 semaines de formation en entreprise dont 5 semaines de congés payés



Campus

Dinan-Aucaleuc - Ploufragan
Quimper - Vannes



Prérequis

Être titulaire d'un CAP Équipier Polyvalent de Commerce ou d'un diplôme de niveau 3, d'une seconde validée (générale, technologique, professionnelle)



Modalités & délais d'accès

Candidature ouverte toute l'année, pour une entrée en formation principalement de fin août à début novembre

- Parcours adapté possible tout au long de l'année en fonction des profils et des situations
- Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement.
- Admission sur dossier et possibilité d'entretien
- Nous consulter.



Durée

A minima 1 850h, parcours en 3 ans
A minima 1 350h parcours en 2 ans.
Réduction de durée suivant profil



Validation

Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente, diplôme de l'Éducation nationale, de niveau 4, inscrit au RNCP*



Type de contrat

Alternance



Frais formation

Public apprenti : Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

Public en reconversion ou salariés en professionnalisation : Tarif horaire entre 14€ et 18€. Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...)

85,3 %
Taux de réussite aux examens**

69,2 %
Taux de satisfaction**

75 %
Taux d'insertion*** dont 20 % en poursuite d'étude**

15 %
Taux de rupture**

Qualités & profils requis

- Aisance relationnelle et sens du contact
- Capacité d'adaptation et d'organisation
- Esprit d'initiative
- Bonne présentation
- Facilité à manier les chiffres
- Bonne résistance physique
- Ouverture d'esprit

Entreprises conseillées

- Tous types de commerces (hors alimentaire)
- Grande, moyenne et petite surface
- Magasin spécialisé
- Espace culturel
- Nous consulter

Accessibilité aux personnes handicapées

Le CFA Régional souhaite favoriser et sécuriser l'insertion des personnes en situation de handicap dans le monde professionnel. Les locaux sont aménagés pour accueillir des personnes à mobilité réduite. Contactez-nous.

Modalités pédagogiques & évaluations

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Participation à des projets pédagogiques
- Contrôles réguliers de connaissances, notamment par des examens blancs et des mises en situation pratiques
- Examens en CCF et en épreuves ponctuelles en fin de formation
- Livret d'apprentissage entre l'apprenant, l'entreprise et le campus
- Visite en entreprise par l'enseignant tuteur
- Séance de tutorat à chaque période au campus
- Conseils de classe et bulletins de notes avec l'avis de l'équipe pédagogique
- Epreuves ponctuelles en fin de formation

Moyens techniques

- Plateaux techniques équipés
- Salles de formation
- Centre de ressources

Poursuites d'études

Au sein de notre CFA

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Gestion des PME
- Titre Conseiller vendeur pièces de rechange et accessoires

D'autres poursuites d'étude sont possibles. Consultez le site de [l'Onisep](https://www.onisep.fr)

Perspectives professionnelles

- Le titulaire du diplôme intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

Contactez les campus

Campus de Dinan-Aucaleuc

La Croix Fresche Blanc - 22100 AUCALEUC
02 96 76 27 37
conseilformation.dinan@cma-bretagne.fr

Campus de Ploufragan

18 rue du Tertre de la Motte - 22440 PLOUFRAGAN
02 96 76 27 27
conseilrecrutement.ploufragan@cma-bretagne.fr

Campus de Quimper

24 route de Cuzon - 29000 QUIMPER
02 98 76 46 35
campusquimper@cma-bretagne.fr

Faculté des Métiers - Campus de Bruz

6 rue des Frères Montgolfier - 35170 BRUZ
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

Faculté des Métiers - Campus de Fougères

37 boulevard de Groslay - 35300 FOUGÈRES
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

Faculté des Métiers - Campus de Saint-Malo

68 avenue de Marville - 35400 SAINT-MALO
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

Campus de Vannes

10 Boulevard des Îles - 56000 VANNES
02 97 63 95 10
conseilformation.vannes@cma-bretagne.fr

