



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)

Niveau option a : animation et gestion
de l'espace commercial objectif: bac 4

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
BEAUVAIS
BOULOGNE-SUR-MER
COQUELLES
LAON
LENS
NOGENT-SUR-OISE
SAINT-OMER

Pré-requis

CAP, BEP

Durée et rythme

2 ans

Rythme différent selon le centre choisi

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Accueillir, conseiller et vendre les produits et les services associés
Contribuer au suivi des ventes Participer à la fidélisation de la clientèle et
au développement de la relation client, ainsi qu'à l'animation et à la
gestion d'une unité commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning
Jeux de rôle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en
cours de formation en CFA et en
entreprise

Les + de la formation

Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Perspectives et débouchés

Chef des ventes - Chef d'équipe - Manager de
rayon -

Responsable de secteur -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Vos centres

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

03.27.51.35.15

BEAUVAIS

03.44.79.80.26

BOULOGNE-SUR-MER

03.21.83.66.26

COQUELLES

03.21.96.43.48

LAON

03.23.27.00.10

LENS

03.21.79.42.42

NOGENT-SUR-OISE

03.44.55.99.00

SAINT-OMER

03.21.93.78.45

Programme de la formation

Bloc 1 - Conseiller et vendre

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

Bloc 2 - 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

Bloc 3 - 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

Bloc 4 - Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Le BAC Pro - Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale est également proposé dans certains de nos centres.

92 %

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 11/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

