Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

BAC Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS

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

PRÉ-REQUIS

Niveau 3 (CAP, BEP et équivalents)

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

PUBLIC VISÉ

Tout public

AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale *(jury / examen / dossier professionnel...)*

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

85%
Taux de réussite régional en 2025

74%
Taux d'insertion national en 2024

83%
Taux d'insertion national dans le métier visé en 2025

Retrouvez toutes les informations sur **laho-formation.fr**

BAC Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

PROGRAMME DE LA FORMATION *(détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)*

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

Enseignement général :

- Prévention - Santé - Environnement
- Economie - Droit
- Mathématiques
- Français - Anglais - Espagnol
- Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

Le "BAC Pro - Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) - Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale" est également proposé à Aulnoy-lez-Valenciennes et Laon.

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Employé commercial
Vendeur qualifié
Vendeur spécialiste

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

BTS - Management Commercial Opérationnel (MCO - BAC+2)
BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC - BAC+2)

INFORMATIONS LÉGALES

France compétences – Certification enregistrée au RNCP

RNCP38399 : BAC PRO - Métiers du Commerce et de la Vente
Date de début de validité : 01/01/2024

Certificateur(s)

Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

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

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr