

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)
Promotion par Alternance (Pro-A)
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

87,43%
DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Option A: Animation et gestion de l'espace commercial

INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité

01/01/2024



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

Chef des ventes Chef d'équipe Manageur de rayon Responsable de secteur

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

BTS - Management Commercial Opérationnel (MCO

BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC - BAC+2)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

BEAUVAIS 03.44.79.80.26 **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







