

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE (MCV) option A



Prérequis

Un diplôme de NIV 3 CAP / BEP dans le domaine et/ou 1 expérience dans le domaine de la vente ou du commerce (certificat travail)

Public : Être âgé de 18 et plus. (Mineurs nous contacter : contact@emacformation.com)

Accessible au PSH Rdv avec le référent Handicap Mme BOUILLIE :

stephaniebouillie@emacformation.com

Qualités Requises :

Motivation, sens du contact client
Curiosité pour les produits et la Grande Distribution
Autonomie, polyvalence
Ponctualité et matinal
Bonne résistance physique (port de charges lourdes)

Niveau de diplôme : RNCP38399

Validation par blocs de compétences voir lien ci-dessous

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Niveau 4/ Diplôme Éducation Nationale

Durée et Alternance

39 SEMAINES / 2ANS/ 1365 H

Du lundi au vendredi 8H/17H00 EMAC

Du lundi au samedi en magasin

2 Semaines en entreprise/ 2 Semaines à l'EMAC

Type de contrat : Apprentissage et

Professionnalisation. Autres dispositifs nous contacter : contact@emacformation.com

Admission :

De septembre à janvier de la première année.
Sur dossier et entretien de motivation par l'enseigne.

Entreprises d'accueil :

Grande et moyenne surfaces (GMS)

Coût de la formation : Gratuit pour l'alternant

Financement :

Formation pris en charge par OPCO

Tenue : 100 €

Lieu de Formation :

EMAC salle de cours :

14 rue du Séminaire 94550 Chevilly-Larue/ Rungis

Objectifs de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option A Animation et gestion de l'espace commercial s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés ; il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Le titulaire du diplôme, Option A participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Pour exercer son métier, le titulaire du Bac Pro doit adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client. Il doit respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.

Il doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il respecte dans le cadre de ses activités les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle. Il doit également pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

Les plus de l'EMAC :

L'expertise de nos formateurs en GMS

Les modules Applications culinaires avec nos formateurs cuisiniers

La création d'Animation magasin par les alternants

La visite possible des pavillons du MIN de Rungis

Le suivi hebdomadaire des alternants avec retour des périodes entreprise et communication à l'enseigne

Les visites en magasin par l'équipe pédagogique

Le module « Analyse sensorielle », en connaissance produits, en application culinaire, en vente

Débouchés professionnels :

Le diplômé peut exercer dans tout type d'unité commerciale, physique ou à distance

Accès direct à l'emploi : Vendeur conseil, Vendeur qualifié, Vendeur spécialiste, Conseiller de vente, Assistant commercial, Téléconseiller, Assistant administration des ventes, Chargé de clientèle. Pour l'option A :
- employé commercial, - vendeur qualifié, - vendeur spécialiste.

Poursuite d'études

Titre Pro MUM Manager Unité Marchande , BTS MCO /BTS NDRC

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE option A

BLOCS COMPÉTENCES

Animation et gestion de l'espace commercial

Animer et gérer l'espace commercial

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

Vente-Conseil

Conseiller et vendre

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

Suivi des ventes

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

- Fidéliser la clientèle et développer 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
- Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

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

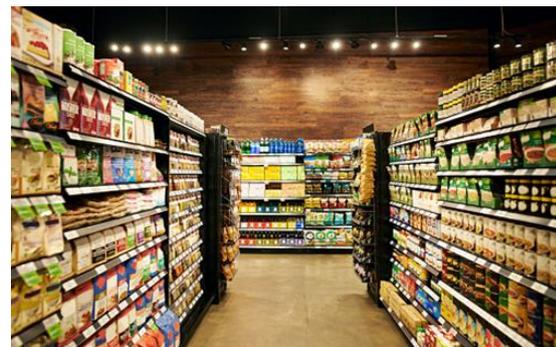
Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence

Économie 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

ENSEIGNEMENT GENERAL

Mathématiques / Langue vivante 1 / Langue vivante 2 / Français / Histoire Géographie et Enseignement moral et civique / Arts appliqués et cultures artistiques



CONTENU DE FORMATION

VENTE/ RELATION CLIENT
GESTION COMMERCIALE
MERCATIQUE/ FIDELISATION
APPROVISIONNEMENT/ RAYON
ECONOMIE DROIT
PSE/ HYGIENE ET SECURITE
CONNAISSANCE PRODUITS FRAIS
INITIATION TRANSFORMATION
PRODUITS FRAIS
ENSEIGNEMENTS GENERAUX
DONT ANGLAIS LV1 ET ESPAGNOL
LV2
MODULES TRANSVERSAUX

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle sur les plateaux techniques / Apport théorique
Bilan de suivi de formation
Visite en entreprise

QUALITÉS DES FORMATEURS

Formateurs avec une expérience de la GMS ou du secteur professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

Évaluation en centre de formation et en entreprise
Examen Ponctuel en candidat libre

Pour nous contacter : Mail :

contact@emacformation.com Tel :
01.89.13.33.61

Accès / Infos

14 rue du séminaire 94150 RUNGIS.
Accessible aux personnes handicapées
Transport commun : Ligne 14 Chevilly-Larue puis 8 mn à pied
En bus : Bus 216 Ou Trans Val de Marne station Marché International De Rungis
Horaires : 8H00-17H00 du lundi au vendredi