



> BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Après un CAP Equipier polyvalent du Commerce



L'IMSÉ possède l'agrément H+ délivré par la région Auvergne Rhône-Alpes garantissant aux publics en situation de handicap :

- une accessibilité au bâtiment, aux espaces de formation et lieux de vie
- des méthodes pédagogiques adaptées
- un interlocuteur privilégié - référent handicap

Débouchés professionnels visés :

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Télé-conseiller
- Assistant administration des ventes
- Chargé de clientèle

Option A :

Animation et gestion de l'espace commercial

Option B :

Prospection et valorisation de l'offre commerciale

> BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



TARIFS : 8 200 €

Ce tarif inclut les coûts pédagogiques et le 1er équipement.

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

En apprentissage, le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Pour la formation adulte, d'autres partenaires financiers existent, contacter un conseiller en évolution professionnelle

Conditions d'accès à la formation Prérequis et public concerné

- Etre titulaire d'un CAP ou avoir effectué une seconde générale
- Autres diplômes nous consulter
- Signer un contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.
- Entrée permanente

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et à l'IMSÉ
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

Objectifs de formation

Le titulaire du diplôme s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Il sera capable d'accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, de contribuer au suivi des ventes et de participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra prospecter des clients potentiels et participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale. Le but étant de participer à la construction d'une relation client durable.

Et après...

- BTS Négociation Digitalisation Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel

Modalités pédagogiques

- 1350 heures de formation à l'IMSÉ sur 2 ans soit en moyenne 19 semaines par an à l'IMSÉ (1 semaine/2 en règle générale)
- Les autres semaines en entreprise
- Cours théoriques et travaux pratiques animés par des enseignants qualifiés et formateurs issus du monde professionnel.

Programme de la formation

La formation s'organise généralement en 4 modules : **Module Professionnel** / **Module Arts Sport et Prévention** / **Module Langues et Citoyenneté** / **Module Scientifique**. Plus précisément ci-dessous les matières dispensées :

Domaine professionnel

- Conseil et Vente
- Suivi des Ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- En Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
- En Option B : Prospection et valorisation de l'offre commerciale

Domaine général

- Français
- Histoire Géographie/ Enseignement moral et civique
- Economie / droit
- Prévention santé environnement
- Mathématiques
- Anglais- Espagnol
- Arts appliqués
- Education physique

Modalités d'évaluation

- évaluations régulières des compétences acquises pendant la formation
- examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national