



RNCP
 38399

BAC PRO

**MÉTIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE**

Débouchés

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

Conditions d'accès et prérequis

- 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

Qualités requises

- Sens du service
- Dynamisme
- Accueil et écoute
- Polyvalence

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
Option B : Prospection et valorisation de l'offre commerciale

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 pratique animés par des enseignants qualifiés et formateurs issus du monde professionnel.

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.

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





BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Programme de la formation

La formation s'organise généralement en 14 blocs de compétences :

Domaine professionnel

- RNCP38399BC01 - Conseiller et vendre
- RNCP38399BC02 - Suivre les ventes
- RNCP38399BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- RNCP38399BC04 - Animer et gérer l'espace commercial (Option A)
- RNCP38399BC05 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)

Domaine général

- RNCP38399BC06 - Prévention - Santé - Environnement
- RNCP38399BC07 - Economie - Droit
- RNCP38399BC08 - Mathématiques
- RNCP38399BC09 - Langue vivante A
- RNCP38399BC10 - Langue vivante B
- RNCP38399BC11 - Français
- RNCP38399BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
- RNCP38399BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques
- RNCP38399BC14 - Education physique et sportive

Modalités d'évaluation

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

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



Institut
des Métiers
de Saint-Étienne

La force de l'alternance

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

Et après ...

- BTS Négociation Digitalisation Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel



INSTITUT DES MÉTIERS DE SAINT-ÉTIENNE



1 Rue Auguste Colonna
42100
Saint-Étienne



04 77 59 31 90
communication@im-saintetienne.fr
www.im-saintetienne.fr

SUIVEZ NOTRE ACTUALITÉ



@im_saintetienne



Institut des Métiers de Saint-Étienne



Institut des Métiers de Saint-Étienne