

Bac pro commerce

Conduit à la certification [Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale](#)

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs :

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

À la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale (physique ou virtuelle) afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale

Programme de la formation :

Enseignements professionnels

- Démarche mercatique: le marché, la demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale.
- Plan de marchéage de l'unité: les produits, le prix, la distribution, la communication.
- Mercatique de fidélisation : les facteurs de fidélisation, les techniques de fidélisation et mercatique après-vente, les outils de mesure de la satisfaction.
- Mercatique appliquée à un produit.
- Gestion commerciale des produits: l'approvisionnement, la commande, le réassortiment, la réception, le prix de vente, la facturation et les paiements.
- Gestion des stocks: le cadre et la gestion économique des stocks.
- Marchandisage: l'espace vente, l'implantation des linéaires, les produits dans le linéaire.
- Indicateurs de gestion : l'analyse et le suivi des ventes.
- Environnement du point de vente: la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les instances de contrôle, la démarche qualité.
- Déterminants de la communication: les dimensions et les techniques.
- Communication orale professionnelle: techniques de communication et situations de conflit face au client et au sein de l'équipe.
- Communication écrite: l'écrit professionnel et sa place dans la communication, la valorisation des messages.
- Communication visuelle: les principaux supports.
- Communication commerciale.
- Communication appliquée à la vente: entretien en face à face et au téléphone.
- Technologies de la communication appliquées à la vente: les réseaux et la transmission des données, les logiciels de bureautique, de gestion commerciale et de la relation client.

Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 22 semaines réparties sur les 3 années du bac pro au sein d'unités commerciales dont l'activité principale est la vente de produits.[...]

Type de formation : Certification

Niveau de sortie : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Métiers visés (lien vers le répertoire des métiers ROME de Pôle emploi)

- [D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers](#)
- [D1408 : Téléconseil et télévente](#)

Durée, rythme, financement

Modalités de l'alternance :
Rythme en alternance

Conventionnement : Non

Conditions d'accès

Public(s) : Autre public, Tout public

Niveau d'entrée : niveau V (CAP, BEP, CFP du premier degré)

Modalités d'accès : Accessible en contrat d'apprentissage

Lieu de réalisation de l'action

LYCÉE DES LUMIÈRES MAMOUDZOU NORD

BP 205 rd-pt Kawéni

97600 Kawéni

Téléphone fixe : 02 69 66 28 00

Site web : <http://lyc-mamoudzou-nord.ac-mayotte.fr/>

Mail : ce.9760163y@ac-mayotte.fr

Contacts

Contactez l'organisme formateur :

Greta-CFA de Mayotte

SIRET : 20000446300028

Périodes prévisibles de déroulement des sessions

Du 01/09/2023 au 30/06/2025

Pour connaître les dates des prochaines sessions, veuillez contacter l'organisme de formation.

Adresse d'inscription :

LYCÉE DES LUMIÈRES MAMOUDZOU NORD

BP 205 rd-pt Kawéni

97600 Kawéni

Modalité : entrées/sorties à dates fixes

Organisme responsable

Greta-CFA de Mayotte (Greta-CFA de Mayotte)

SIRET : 20000446300028

LPO de KAWENI

97600 Mamoudzou

Téléphone fixe : 02 69 61 08 03

Mail : gretacfa@ac-mayotte.fr