



Public :

Salariés, individuels, demandeurs d'emploi.

Accès possible en alternance ou période de professionnalisation

Pré requis :

- Priorité : Titulaire d'un BEP Vente action marchande ou CAP Vente relation clientèle.
- Après avis de l'équipe pédagogique : titulaires d'un BEP ou d'un CAP, ayant accompli au moins la scolarité complète d'une classe de première, titulaires d'un diplôme ou d'un titre homologué classé au niveau V, ayant interrompu leurs études et souhaitant reprendre leur formation s'ils justifient de deux années d'activité professionnelle, ayant accompli une formation à l'étranger

Nombre de participants :

12 à 15 personnes

Organisation pédagogique :

- Formation en alternance (contrat de professionnalisation)
- Formation continue temps plein avec périodes de stage en entreprise (30 à 35h par semaine)

Moyens pédagogiques :

- Salles informatiques
- Logiciels informatiques

Durée :

Maximum
 1100 heures en centre
 630 heures de stage

Dates

Nous consulter

Validation :

Niveau IV
 Ministère Education Nationale
 BAC Professionnel Commerce

Lieu : GRETA Haute Somme
 Montdidier

Tarif : Nous consulter

BAC Professionnel Commerce

OBJECTIFS

- Etre capable d'intervenir dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Au sein de l'équipe commerciale de l'unité, être capable de : participer à l'approvisionnement, vendre, conseiller et fidéliser, participer à l'animation de la surface de vente, assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

- Obtenir le BAC Professionnel spécialité Commerce

PROGRAMME

- **Mercatique**
 - ⤷ La démarche mercatique
 - ⤷ Le plan de marchéage de l'unité commerciale
 - ⤷ La mercatique de fidélisation
 - ⤷ La mercatique appliquée à un produit
- **Gestion commerciale**
 - ⤷ La gestion commerciale des produits
 - ⤷ La gestion des stocks
 - ⤷ Le merchandising
 - ⤷ Les indicateurs de gestion
 - ⤷ L'environnement du point de vente
- **Communication – vente**
 - ⤷ Les déterminants de la communication
 - ⤷ La communication écrite et orale professionnelle
 - ⤷ La communication visuelle
 - ⤷ La communication commerciale
 - ⤷ La communication appliquée à la vente
- **Technologies de la communication appliquées à la vente**
 - ⤷ Les réseaux de transmission de données à distance
 - ⤷ Les applications dédiées à la gestion de l'unité commerciale
- **Économie et droit**
- Français, Histoire-Géographie, Mathématiques, Langues vivantes et Arts appliqués
- Période de Formation en Milieu Professionnel de 18 semaines

Votre contact :

Claire ANTHOINE

Conseiller en formation continue
 Canthoine.greta@ac-amiens.fr

Tél. 06 25 21 00 16