



## Caractéristiques de la formation

### Enseignements professionnels :

#### Bloc n° 1 Conseiller et vendre - Unité 31

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

#### Bloc n° 2 Suivre les ventes - Unité U32

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

#### Bloc n° 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client - Unité U33

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

#### Bloc n° 4A Animer et gérer l'espace commercial - Unité U2 Option A

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

#### Bloc d'Économie-droit – Unité 11

- 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

### Enseignements généraux :

#### Bloc de Mathématiques – Unité 12

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution
- Expérimenter, simuler
- Critiquer un résultat, argumenter
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit

#### Bloc de Prévention santé environnement – Unité 13

- 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

#### Bloc de Langue vivante 1 – Unité 41

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

#### Bloc de Langue vivante 2 – Unité 42

- S'exprimer oralement en continu et interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

## Objectifs de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

## Équivalence ECTS

*Sans objet*

## Rentrée

*Début septembre*

## Durée

*Contrat d'apprentissage de 2 ou 3 ans, en fonction du niveau antérieur à l'admission*

## Rythme de l'alternance

*1 semaine école / 1 semaine en entreprise (pour chaque année de formation).*

## Taux de réussite : 88 %

*Taux d'abandon : 17 %*

*Taux de rupture : 17 %*

*Taux d'insertion professionnelle : 33 %*

*Taux de poursuite d'études : 67 %*

## Tarifs

*Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat). L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.*

**Bloc de Français – Unité 51**

- Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer
- Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire
- Devenir un lecteur compétent et critique
- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle

**Bloc d'Histoire géographie et enseignement moral et civique – Unité 52**

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable
- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation
- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux

**Bloc d'Arts appliqués et cultures artistiques – Unité 6**

- Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels
- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création
- Maîtriser les bases de la politique des outils graphiques, traditionnels et informatiques

**Bloc d'Éducation physique et sportive – Unité 7**

- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

**Méthodes mobilisées**

*Présentiel et à distance si besoin, deux magasins école, progiciel de gestion intégré (EBP), Microsoft 365*

*Accompagnement personnalisé, consolidation des acquisitions et orientation*

**Modalités d'évaluation**

*Evaluation de l'acquisition des compétences en entreprise par les formateurs lors des visites en entreprise, en UFA et examen final...*

**Métiers et domaines d'activité****Débouchés professionnels :**

*Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste ...*

*Chef de rayon, adjoint de rayon, responsable adjoint de point de vente*

**Secteurs d'activité :**

*Unité commerciale physique ou à distance*

**Suite de parcours post diplôme**

*BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) à l'UFA*

**Conditions d'admission**

*Niveau de troisième, CAP ou seconde générale ou professionnelle*

**Informations pratiques**

Notre-Dame du Grandchamp – 7 rue Joël Le Theule 78180 Montigny Le Bretonneux  
- 01 30 43 98 68

Contact : [t.javon@nd-grandchamp.fr](mailto:t.javon@nd-grandchamp.fr), **Monsieur Javon**

[www.nd-grandchamp.fr](http://www.nd-grandchamp.fr)

**Accessibilité**

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez : Monsieur Borel [a.borel@nd-grandchamp.fr](mailto:a.borel@nd-grandchamp.fr)