RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta NORD-ISÈRE
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

FICHE FORMATION

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - EN APPRENTISSAGE

OBJECTIFS

Le titulaire du Bac Pro Métiers de la Relation Client sont des techniciens qui interviennent dans des unités commerciales de toute taille, sous la direction d'un manager ou en autonomie.

Il doit être capable de:

- Vendre des biens ou des services de toutes natures
- Connaitre les techniques de vente et d'après-vente
- Organiser des actions commerciales
- Prospecter une clientèle
- Préparer des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes pour les transmettre au service concerné

CONTENU

Formation Générale :

- LV1 Anglais
- LV2 Espagnol / Italien
- Français
- Histoire/Géographie/Education Morale et Civique
- Mathématiques
- Arts Appliqués
- PSE
- Economie / Droit
- Education Physique et Sportive

Commun aux 2 options :

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

PRÉ-REQUIS

Apprentissage à partir de : la classe de 1ère BAC PRO (2 ans) ou de la classe de Terminale BAC PRO (1 an)

DURÉE INDICATIVE

1350 h sur 2 ans (1ère et Terminale) / 700 h sur 1 an (Terminale)

DÉLAI D'ACCÈS

Session par année scolaire

TARIF

11 euros / heure
Pour contrat en apprentissage : selon prise en charge Opco en vigueur

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

A NOTER

Option A aux Lycées Hector Berlioz et Léon Gambetta
Option B au Lycée Léon Gambetta

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification > RNCP 38399

Plus de détails sur nos indicateurs de performance Formation Continue / Apprentissage en page d'accueil gretani.com

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier
Après entretien

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général, technologique ou Professionnel)

SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

VALIDATION

Baccalauréat professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

DEBOUCHES PROFESSIONNELS A L'ISSUE DE LA FORMATION :

Les diplômés s'insèrent ans des unités commerciales de toutes tailles. Entreprises industrielles possédant des point de vente spécialisés ou généralistes, commerciales (grossistes, distributeur, magasins,...) ou de services (services administratifs ou financiers, service du personnel...).

Ils exercent les métiers de:

vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle

POURSUITES EVENTUELLES D'ETUDES :

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

Exemple(s) de formation(s) :

- MC (futur CS) vendeur conseil en alimentation
- MC (futur CS) Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie
- BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux

Découvrez d'autres débouchés sur ...
Option A : Onisep

Découvrez d'autres débouchés sur Option B : Onisep http://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-b-prospection-clientele-et-valorisation-de-l-offre-commerciale

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2025

TAUX DE RÉUSSITE

Cette formation n'ayant pas été dispensée en 2025, aucun indicateur de performance n'est disponible à ce jour.
Les données seront publiées dès la prochaine session réalisée.

INFORMATIONS

Option A aux Lycées Hector Berlioz et Léon Gambetta
Option B au Lycée Léon Gambetta

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification > RNCP 38399

Plus de détails sur nos indicateurs de performance Formation Continue / Apprentissage en page d'accueil gretani.com

Contacts

Lycée Polyvalent Hector Berlioz
Place de L'Europe
38260 LA COTE ST ANDRE
Contact Lycée Hector Berlioz
Tél : 04 74 20 69 70

Lycée Professionnel Léon Gambetta
14 avenue Gambetta
38300 Bourgoin-Jallieu
Contact Lycée Léon Gambetta
Tél : 04 74 28 32 31

Lycée de l'Edit
24 avenue du Lycée
38150 ROUSSILLON
Contact Lycée de l'Edit
Tél : 04 74 11 11 80

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel