

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE



www.corot-formations.com
recrutement@corot-formations.com
04.91.21.57.00

Prérequis

Maitriser le cycle 4 du socle commun de connaissances, de compétences et de culture et être issu d'une formation en CAP

Objectifs

Maitriser les techniques professionnelles pour conseiller et vendre

Assurer le suivi des ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Aptitudes

Capacité d'adaptation

Rigueur et autonomie

Manager un groupe

Compétences

Recueillir et organiser des informations relatives à la démarche commerciale

Maitriser la relation client

Réaliser les préparations de mise en place de l'activité commerciale

Adapter sa communication aux différents interlocuteurs

Durée

675 heures de formation/année de formation

Délais d'accès

1 mois

Méthodes mobilisées

Le cours magistral

La démonstration

La synthèse

Le coaching

Modalités d'évaluation

1 Evaluations intermédiaire/bloc de compétences

1 Evaluation finale /bloc de compétences

Examen final en fin de formation.

Accessibilité

Evaluations intermédiaires en cours de formation

Établissement aux normes PMR (Public à Mobilité Réduite).

Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel

Métiers accessibles

Employé de commerce

Commerçant en alimentation

Télévendeur

Vendeur en magasin / Vendeur spécialisé

Accueil des personnes en situation de handicap

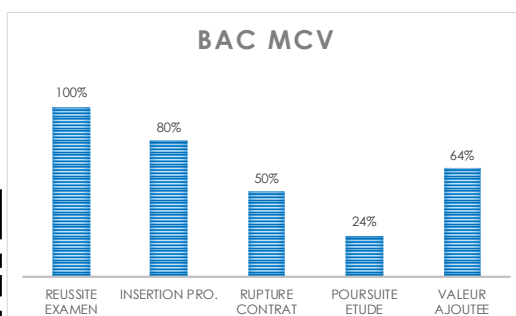
Pour les personnes en situation de handicap, une approche adaptée est proposée.

Contact référent handicap :

Jonathan TCHERTCHIAN

jonathan.tchertchian@corot-formations.com

04.91.21.57.00



Actualisé au 22/04/2021