



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des compétences en vente, conseil et relation client.

RNCP38399

PRÉSENTATION GLOBALE



Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente forme des professionnels capables d'assurer la relation commerciale avec les clients, de participer à la gestion et à l'animation d'un point de vente, et de contribuer au développement du chiffre d'affaires. La formation associe techniques de vente, communication et expérience pratique en entreprise.

INFORMATIONS GÉNÉRALES

TITRE DE LA FORMATION

Bac Pro -
Métiers du commerce et
de la vente

NIVEAU

Niveau 4 (équivalent
Baccalauréat)

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Évaluations régulières :
quiz, études de cas, projets
Évaluation finale en
candidat libre dans un
établissement du Ministère

DURÉE DE FORMATION

Préparation possible en
1, 2 ou 3 ans

FORMAT

1 jour en formation /
4 jours en entreprise

SUIVI PÉDAGOGIQUE

Un accompagnement
personnalisé et des contenus
variés : quiz, vidéos, études
de cas, travaux pratiques



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des compétences en vente, conseil et relation client.



RNCP38399

OBJECTIFS



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 aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » doit s'appuyer sur :

- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques des qualités d'expression orales et écrites.



Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option A, doit faire preuve :

- du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité
- du respect des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels
- du respect de la confidentialité et de la déontologie professionnelle
- de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente, dans le respect des règles de son entreprise

Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.



BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des
compétences en vente, conseil et relation client.



RNCP38399

BLOC DE COMPÉTENCES MÉTIER

RNCP38399BC01 *Conseiller et vendre*

01

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

RNCP38399BC02 *Suivre les ventes*

02

- 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

RNCP38399BC03 *Fidéliser la clientèle et développer la relation client*

03

- 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

RNCP38399BC04 *Animer et gérer l'espace commercial (Option A)*

04

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



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des
compétences en vente, conseil et relation client.



RNCP38399

BLOC DE COMPÉTENCES GÉNÉRAUX

RNCP38399BC06

*Prévention - Santé -
Environnement*

05

- Mettre en œuvre une démarche d'analyse dans une situation donnée
- Expliquer un phénomène physiologique, un enjeu environnemental, une disposition réglementaire, en lien avec la démarche de prévention
- Proposer une solution pour résoudre un problème
- Argumenter un choix
- Communiquer à l'écrit avec une syntaxe claire et un vocabulaire adapté

RNCP38399BC07

Economie - Droit

06

- Exploiter et analyser des documents de nature économique et juridique
- Sélectionner des informations pour construire une réponse argumentée
- Rédiger une réponse structurée à une problématique donnée en mobilisant les savoirs associés et le vocabulaire spécifique adéquat

RNCP38399BC08

Mathématiques

07

- S'approprier : rechercher, extraire et organiser l'information
- Analyser/raisonner : émettre des conjectures ; proposer, choisir, une méthode de résolution ; élaborer un algorithme
- Réaliser : mettre en œuvre une méthode de résolution, des algorithmes ; utiliser un modèle ; représenter ; calculer ; expérimenter ; faire une simulation
- Valider : critiquer un résultat, argumenter ; contrôler la vraisemblance d'une conjecture ; mener un raisonnement logique et établir une conclusion
- Communiquer : rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit à l'aide d'outils et d'un langage approprié, expliquer une démarche



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des
compétences en vente, conseil et relation client.



RNCP38399

BLOC DE COMPÉTENCES GÉNÉRAUX

RNCP38399BC09

Langue vivante A

08

- Compétences de niveau B1+ du CECRL
- Comprendre la langue orale
- Comprendre un document écrit
- S'exprimer à l'écrit
- S'exprimer à l'oral en continu
- Interagir à l'oral dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle

RNCP38399BC10

Langue vivante B

09

- Compétences de niveau A2+ du CECRL
- Comprendre la langue orale
- Comprendre un document écrit
- S'exprimer à l'écrit
- S'exprimer à l'oral en continu
- Interagir à l'oral dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle

RNCP38399BC11

Français

10

- Maîtriser l'échange écrit : lire, analyser, écrire
- Adapter son expression écrite selon les situations et les destinataires
- Maîtriser la lecture et exercer son esprit critique
- Adapter sa lecture à la diversité des textes
- Mettre en perspective des connaissances et des expériences



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des
compétences en vente, conseil et relation client.

RNCP38399

BLOC DE COMPÉTENCES GÉNÉRAUX

RNCP38399BC12

*Histoire - Géographie et
Enseignement moral et
civique*

11

- Maîtriser et utiliser des repères chronologiques et spatiaux : mémoriser et s'appropriier les notions, se repérer, contextualiser (HG)
- S'approprier les démarches historiques et géographiques : exploiter les outils spécifiques aux disciplines, mener et construire une démarche historique ou géographique et la justifier (HG)
- Construire et exprimer une argumentation cohérente et étayée en s'appuyant sur les repères et les notions du programme (EMC)
- Mettre à distance ses opinions personnelles pour construire son jugement (HG-EMC)
- Mobiliser ses connaissances pour penser et s'engager dans le monde en s'appropriant les principes et les valeurs de la République (HG-EMC)

RNCP38399BC13

*Arts appliqués et cultures
artistiques*

12

- Rechercher, identifier et collecter des ressources documentaires
- Sélectionner, classer et trier différentes informations
- Analyser, comparer des œuvres ou des produits et les situer dans leur contexte de création
- Établir des convergences entre différents domaines de création
- Respecter une demande et mettre en œuvre un cahier des charges simple
- Établir des propositions cohérentes en réponse à un problème posé et réinvestir les notions repérées dans des références
- Opérer un choix raisonné parmi des propositions et finaliser la proposition choisie
- Établir un relevé, analyser et traduire graphiquement des références et des intentions
- Justifier en argumentant, structurer et présenter une communication graphique, écrite et/ou orale



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des
compétences en vente, conseil et relation client.



RNCP38399

BLOC DE COMPÉTENCES GÉNÉRAUX

RNCP38399BC14

*Education physique et
sportive*

13

- Développer sa motricité
- S'organiser pour apprendre et s'entraîner
- Exercer sa responsabilité dans un engagement personnel et solidaire : connaître les règles, les appliquer et les faire respecter
- Construire durablement sa santé
- Accéder au patrimoine culturel sportif et artistique

RNCP38399BC15

*Langue vivante étrangère ou
régionale (facultatif)*

14

- Compétences de niveau B1+ du CECRL
- S'exprimer à l'oral en continu
- Interagir à l'oral
- Comprendre un document écrit dans des situations de la vie quotidienne, sociale et professionnelle

RNCP38399BC16

Mobilité (facultatif)

15

- Comprendre et se faire comprendre dans un contexte professionnel étranger
- Caractériser le contexte professionnel étranger
- Réaliser partiellement une activité professionnelle, sous contrôle, dans un contexte professionnel étranger
- Comparer des activités professionnelles similaires, réalisées ou observées, à l'étranger et en France
- Se repérer dans un nouvel environnement
- Identifier des caractéristiques culturelles du contexte d'accueil



BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Une formation complète pour développer des
compétences en vente, conseil et relation client.



RNCP38399

BLOC DE COMPÉTENCES GÉNÉRAUX

RNCP38399BC17

Secteur sportif (facultatif)

16

Les bases de l'informatique

*Apprendre à utiliser un
ordinateur (facultatif)*

17

- Communiquer dans les situations de la vie professionnelle
- Prendre en compte les caractéristiques des publics dans leurs environnements dans une démarche d'éducation à la citoyenneté
- Contribuer au fonctionnement d'une structure
- Concevoir un projet d'animation
- Promouvoir un projet
- Participer à la conduite d'un projet d'animation
- Assurer le cadrage d'un projet
- Évaluer un projet d'animation

- Débuter avec son ordinateur
- Qu'est-ce qu'un ordinateur ?
- Bien choisir son matériel
- Premiers usages : clavier, souris, interface