



☀ Présentation du métier - Secteur : Service

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, et de 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.

☀ Les compétences entrepreneuriales

- Commercial polyvalent connaissant les techniques d'approvisionnement et de mise en rayon ainsi que la vente, l'après-vente et l'organisation d'actions promotionnelles ;
- Préparation des documents administratifs et comptables liés aux achats et aux ventes ; évaluation des coûts, données comptables, prévisions ;
- Notions de méthodologie visant à la création d'un lieu de vente ;

☀ Perspectives d'évolution

Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de : Chef des ventes / chef d'équipe / manager de rayon / directeur de magasin / directeur adjoint de magasin / responsable de secteur.

☀ Entreprise d'accueil

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...). Ne relèvent pas directement de ce champ, certaines organisations qui commercialisent des produits de secteurs très spécifiques et réglementés.

☀ Les activités du métier

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

☀ Suite de parcours possible

MC Vendeur spécialisé en alimentation /MC Assistance, conseil, vente à distance/ BTS Assurance / BTS Banque, conseiller de clientèle (particuliers) / BTS Commerce international / BTS Communication/ BTS Comptabilité et gestion / BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques / BTS Gestion de la PME / BTS Management commercial opérationnel/ BTS Négociation et digitalisation de la relation client / BTS Professions immobilières / BTS Support à l'action managériale/ BTS Tourisme/ BTSA Technico-commercial

Objectifs :

Etre capable d'accueillir, d'informer, de conseiller la clientèle et de vendre les produits et service de l'entreprise.

Durée de la formation : 3 ans (*Possibilité de réduire le parcours selon le profil du candidat*).

Admission :

- Etre âgé(e) de 16 ans à 29 ans révolus
- Etre titulaire du CAP Employé de vente spécialisé option C ou d'un BEP du même secteur ou avoir un niveau de 3^{ème} ou de 1^{ère} générale.

Modalité d'inscription :

Retrait de dossier de Juin à Novembre, après participation obligatoire à la réunion d'information.

Contenu de la formation :**Enseignement Professionnel :**

- Analyse et traitement des situations liées à l'accueil
- Analyse de la fonction accueil
- Accueil au téléphone et face à face
- Prévention – Sante - Environnement

Enseignement Général :

- Langue vivante 1 et 2
- Français – Histoire Géographie – Education Civique
- Mathématiques
- Education Physique et Sportive
- Arts appliqués et Cultures artistiques
- Education physique et sportive
- Economie-droit

Modalité d'évaluation : Devoirs surveillés – Evaluations semestrielles et ponctuelles – Dossier Technique – Etudes de cas - Examen blancs – Oraux

Rythme/Nombre d'heures :

Alternance : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

- en Centre : 1^{ère} année : 530 h 2^{ème} année : 735 h 3^{ème} année : 630 h

Effectif prévisionnel: Min 8

Max : 15

Taux de réussite à l'examen 2020

43%

Taux de poursuite d'études 2020

100%

Taux d'insertion Professionnelle

-

Taux d'interruption en cours de formation (tous motifs confondus)

83%

Personne en situation de handicap :

Pour toute interrogation relative à l'accueil de personne en situation de handicap, contacter le référent handicap « Mme Stéphanie BOISNOIR » : stephanie.boisnoir@cma-martinique.com

Coût de la formation :

Gratuit pour les apprentis de 16 à 29 ans. Prise en charge des coûts par l'OPCO suivant la branche professionnelle. Coût moyen : 6 712,50 €/an

Valeur ajoutée du centre de formation :

- Inscription des apprentis au concours des métiers au niveau départemental et national
 - o qualité des installations, le professionnalisme et les résultats dans les métiers de bouche
 - o l'expérience de gestion de la formation par l'apprentissage depuis près de 45 ans
 - o la formation de chefs d'entreprise et de personnalités reconnus en Martinique et à l'extérieur