

BAC

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Métiers du commerce et de la vente Option : Animation et gestion de l'espace commercial

cci
NOUVELLE-CALÉDONIE

SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE



CONTENU DE LA FORMATION

La formation est validée par un **DIPLÔME DE L'ÉDUCATION NATIONALE**.

L'examen portera sur le programme suivant :

- Un examen final sur des **matières technologiques et professionnelles** (écrit, oral, dossier) :
- Analyse et résolution de situations professionnelles – Vente-conseil – Suivi des ventes – Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Un examen final sur **des matières générales** (écrit, oral, pratique) :
- Français - Anglais - Espagnol - Histoire Géographie et Enseignement moral et civique - Mathématiques – Economie-Droit - Prévention Sécurité Environnement - Arts appliqués et cultures artistiques - Education physique et sportive.

Poursuite d'études en alternance : BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS gestion de la PME, BTS Gestion des transports et logistique associée - BACHELOR Ecole de gestion et de commerce.

100%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN



RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues sur les 3 années : 1 930 heures

Nombre d'heures de cours prévues sur les 2 années : 1 350 heures



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS D'ADMISSION : Avoir plus de 16 ans et valider les étapes de recrutement suivantes :

À PARTIR DE JUILLET

MI OCTOBRE

DÉBUT DÉCEMBRE

JANVIER FÉVRIER MARS

1

Enregistrement
au POINT A

(clôture le vendredi 9 octobre 2020)

2

Tests écrits

3

Entretien de motivation
avec un conseiller

4

Signature du contrat
d'alternance

5

Début de la
formation

Recherche d'entreprise

POINT



Votre première étape
vers l'Alternance

RENSEIGNEZ-VOUS

Au POINT A
14 Rue de Verdun - NOUMÉA
contact@pointa.nc

ACCUEIL DU PUBLIC
DU LUNDI AU JEUDI DE 8H À 16H
Tél 24 69 49
www.pointa.nc



EMPLOYÉ.E DE VENTE

APPRENDRE UN MÉTIER

Code ROME : D1507

L'activité du titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Son activité s'exerce essentiellement au sein d'une unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée, dans laquelle peuvent être réalisées des activités de production (magasin d'usine, vente sur le lieu de production, etc.), de transformation ou de distribution.

ACTIVITÉS

Conseiller et vendre

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

Suivre les ventes

- 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

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- 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

Animer et gérer l'espace commercial

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



PROFIL MÉTIER REQUIS

- Bonne présentation et élocution
- Aimer communiquer et savoir écouter
- Être actif, dynamique, enthousiaste
- Capacités à travailler en équipe
- Être disponible (travailler le week-end et les jours fériés)

EMPLOIS VISÉS

- Vendeur
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Adjoint au responsable de rayon
- Responsable / chef de rayon

82%
D'INSERTION
PROFESSIONNELLE