

LES MÉTIERS DU COMMERCE



GAP EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Objectifs : Le CAP Équipier polyvalent du commerce forme aux techniques de commercialisation de produits ou de services. Les enseignements donnent les connaissances sur les circuits de distribution, sur les modes d'approvisionnement, les procédures de stockage des marchandises. Les objectifs sont d'apprendre les principes de rangement, d'étiquetage, de mise en rayon des produits et de se former à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire, de livraison, à se servir de logiciels de caisse. Les enseignements en communication professionnelle et commerciale permettent d'établir le contact avec la clientèle afin de l'accompagner dans ses achats.

- **Durée de la formation :** 2 ans (*)
- **Pré-requis :** aucun
- **Poursuite de formation au CFA :**
Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente
- **Rythme d'alternance :**
35 semaines en entreprise/an et 12 semaines au CFA/an

BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Objectifs : Les objectifs du Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial. Le titulaire du Bac Professionnel doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Objectifs : Le titulaire du Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Le titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

- **Durée de la formation :** 3 ans après une classe de 3^{ème} ou 2 ans après obtention d'un CAP ou BEP Vente ou après validation d'une classe de seconde Métiers de la relation clients. Autres parcours, accès possible sous réserve d'un positionnement, nous consulter.
- **Pré-requis :** selon durée du contrat
- **Poursuite de formation au CFA :** BTS MCO, BTS NDRC
- **Rythme d'alternance :** 500 heures de cours au CFA pour la classe de seconde professionnelle (*alternance 2 jours par semaine*), et 27 semaines en entreprise/an et 20 semaines au CFA/an pour les classes de première et terminale.
- **Modalités d'évaluation :**
Évaluation en cours de formation et épreuves ponctuelles.



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Objectifs : Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (*boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...*).

Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

• **Durée de la formation :** 2 ans

• **Pré-requis :**

être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau 4

• **Rythme d'alternance :**

27 semaines en entreprise/an et 20 semaines au CFA/an

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Objectifs : Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (*en présentiel, à distance, e-relation*) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (*réseaux sociaux, forums, blogs...*). Il peut devenir technico-commercial, animateur commercial site e-commerce, chargé d'affaires ou de clientèle, vendeur, responsable d'équipe, représentant, responsable de secteur, responsable e-commerce, superviseur.

• **Durée de la formation :** 2 ans

• **Pré-requis :**

être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau 4

• **Rythme d'alternance :**

27 semaines en entreprise/an et 20 semaines au CFA/an

(*) Réduction ou allongement possible du contrat

Modalités d'accès à la formation : signature d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation

Autres modalités : nous consulter

Modalité d'évaluation : examen ponctuel

Moyens pédagogiques : salles de formation équipées

Responsable des BTS : Christophe BALAVOINE • **Courriel :** cbalavoine@cma-cvl.fr

Responsable de l'Unité Commerce et Services : Sandrine ROLAND • **Courriel :** sroland@cma-cvl.fr

Référent Handicap : Christophe BOURGUIGNON • **Courriel :** cbourguignon@cma-cvl.fr

Référent Mobilité : Stéphanie LOPES • **Courriel :** slopes@cma-cvl.fr

Tél : 02 54 74 14 73

e-mail : cfa41_info@cma-cvl.fr

web : cfa41.fr



**CFA
INTERPROFESSIONNEL
CMA CVL 41**

12, rue François Billoux • 41000 Blois



CFACMA41



CFA_CMA41



Date : 16/12/2021

Nom du document : Fiche Métiers du Commerce

Version : D