

# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A



## *A PROPOS D'ALTERN EMPLOI*



*Altern Emploi est un centre de formation spécialisé dans l'accompagnement des entreprises et des apprentis. Le **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, Option A** prépare les étudiants à devenir des professionnels capables de dynamiser l'activité commerciale, de conseiller la clientèle et de gérer un point de vente.*

*Intitulé du poste: Apprenti Vendeur /  
Conseiller Commercial en alternance*

Niveau de diplôme: Niveau IV

## Objectifs de la formation:

Le **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, Option A** vise à former des apprentis capables d'animer et de gérer un espace commercial, en développant des compétences en vente, gestion des stocks, merchandising et relation client. Les étudiants apprendront également à utiliser les outils numériques pour optimiser les ventes.

## Domaines de compétences :

Les apprentis en **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option A** maîtrisent les compétences suivantes :

- **Techniques de vente** : Accueil, conseil, négociation et conclusion des ventes.
- **Animation commerciale** : Mise en place de promotions, organisation d'événements, théâtralisation des produits.
- **Gestion des stocks** : Suivi des réapprovisionnements, mise en rayon et gestion des inventaires.
- **Relation client** : Gestion des réclamations, fidélisation, satisfaction client.
- **Gestion de l'espace de vente** : Merchandising, mise en avant des produits, optimisation de l'espace commercial.

## Missions proposées en entreprise :

En recrutant un apprenti en **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option A**, l'entreprise bénéficiera d'un collaborateur en formation, capable d'assumer les missions suivantes :

1. **Accueil et conseil clients** :
  - Accueillir les clients, identifier leurs besoins et les conseiller sur les produits ou services proposés.
  - Gérer les réclamations clients et proposer des solutions adaptées.
2. **Vente et fidélisation** :
  - Conclure les ventes en respectant les techniques de vente apprises.
  - Proposer des ventes additionnelles et des services complémentaires (fidélisation, carte de membre, etc.).
  - Assurer le suivi des clients pour les fidéliser (relances, enquêtes de satisfaction).
3. **Animation et gestion de l'espace commercial** :
  - Organiser la mise en rayon des produits selon les techniques de merchandising.
  - Participer à la mise en place des actions promotionnelles (promotions, vitrines, événements).
  - Analyser les ventes et proposer des actions pour améliorer la performance de l'espace commercial.
4. **Gestion des stocks** :
  - Participer aux réassorts des produits et assurer la gestion des stocks.
  - Réaliser des inventaires réguliers et ajuster les commandes en fonction des besoins.
5. **Veille concurrentielle** :
  - Surveiller les actions des concurrents et les tendances du marché pour adapter l'offre commerciale.

## Profil recherché :

Les étudiants en **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option A** développent un profil polyvalent, alliant compétences relationnelles, commerciales et organisationnelles.

**Compétences techniques :**

- Techniques de vente et de négociation.
- Maîtrise des outils de gestion de stocks et de caisse.
- Notions de merchandising et d'agencement des produits.

## Compétences comportementales :

- **Sens du contact** : Aisance relationnelle et capacité à communiquer avec les clients.
- **Esprit d'initiative** : Capacité à prendre des initiatives pour améliorer la gestion de l'espace commercial.
- **Dynamisme et réactivité** : Adaptabilité face aux changements et aux besoins du point de vente.
- **Organisation** : Capacité à gérer plusieurs tâches simultanément.

## Avantages pour l'employeur :

Recruter un apprenti en **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option A** permet à l'entreprise de :

- **Former un futur collaborateur** : L'alternant est formé aux techniques de vente et à la gestion commerciale tout en appliquant ses compétences au sein de l'entreprise.
- **Disposer d'un salarié polyvalent** : Grâce à la formation alternée, l'apprenti est capable de s'adapter rapidement aux besoins opérationnels de l'entreprise, notamment en période de forte activité commerciale.
- **Bénéficier d'aides financières** : En recrutant un apprenti, l'entreprise peut bénéficier de diverses aides financières, notamment des exonérations de charges sociales.
- **Développer un talent** : Investir dans un apprenti, c'est aussi préparer un salarié potentiel aux valeurs et aux méthodes de l'entreprise.

## Modalités de l'alternance:

**Type de contrat** : Apprentissage

**Durée de la formation** : 2 ans.

**Rythme de l'alternance** : 25% du temps en formation (2 jours par semaine en formation) / 75% du temps en entreprise

**Début du contrat** : Selon le calendrier de l'alternance

**Rémunération** : Selon la grille légale de l'alternance (rémunération basée sur un pourcentage du SMIC, évoluant en fonction de l'âge et de l'ancienneté dans le contrat)

**Conditions d'éligibilité au contrat d'alternance** :

-Avoir entre 16 et 29 ans révolus .

-Aucune limite d'âge pour les personnes reconnues travailleurs handicapés ou les personnes créant ou reprenant une entreprise.

[www.alternemploi.com](http://www.alternemploi.com)