PROGRAMME COMMERCE

BAC PROFESSIONNEL - MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)

BAC PRO - MCV



PUBLIC CIBLE

- Jeunes de 15 à 29 ans motivés par le commerce
- Personnes visant une carrière en gestion et vente
- Candidats engagés pour une formation pratique

PRÉREQUIS

- Âge : 15-30 ans
- Niveau 3 requis
- Forte motivation pour commerce
- Appétence pour formation alternance
- Bonnes capacités d'adaptation aux défis

Entrez dans le monde dynamique du commerce avec le BAC PRO MCV à l'ECS LYON. Développez vos compétences en gestion commerciale et techniques de vente, tout en gagnant une précieuse expérience professionnelle. Alliant apprentissage théorique et pratique, ce programme en alternance vous prépare à exceller dans la gestion, la prospection et l'animation d'espace de vente. Prêt à donner un élan à votre carrière ? Rejoignez-nous !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer des compétences en gestion de l'espace commercial
- Maîtriser les techniques de prospection et fidélisation client
- Appréhender l'animation commerciale pour dynamiser les points de vente
- Acquérir une expérience significative via des stages pratiques
- Assimiler les bases de la relation client et du service
- Intégrer des stratégies efficaces pour optimiser les ventes
- Construire une approche professionnelle pour le commerce de détail
- Maitriser l'environnement du commerce moderne et ses enjeux

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer des compétences clés en gestion commerciale
- Maîtriser la prospection et fidélisation des clients
- Acquérir une expérience professionnelle par le stage
- Appréhender l'animation des points de vente
- Optimiser la gestion de l'espace commercial
- Intégrer des techniques de vente efficaces au quotidien
- Préparer une carrière réussie dans le commerce

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux et ateliers pratiques
- Études de cas et mises en situation réelles
- Projet de groupe pour stimuler la collaboration
- Utilisation d'outils numériques innovants
- Accompagnement individualisé par les formateurs
- Immersion en entreprise via des stages structurés
- Accès à des ressources pédagogiques en ligne
- Évaluations régulières pour un suivi personnalisé

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Introduction aux métiers du commerce et de la vente
- Techniques de gestion de l'espace commercial
- Prospection et valorisation de la clientèle
- Stratégies d'animation commerciale
- Formation théorique en UFA 2 jours par semaine
- 675 heures de cours répartis sur l'année
- Mise en pratique des acquis en entreprise
- Techniques de fidélisation durable des clients
- Stage pratique en entreprise 3 jours par semaine
- Développement des compétences relationnelles et communication
- Adaptation aux outils numériques et logiciels commerciaux
- Approfondissement des techniques de vente
- Optimisation du merchandising et présence en point de vente
- Formation adaptée aux jeunes de 15 à 30 ans motivés
- Approche pédagogique centrée sur l'alternance
- Expérience personnelle en environnement professionnel

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Rythme : Rythme de l'alternance : 2 jours parsemaine en UFA et 3 jours en entreprise.Le calendrier peut varier pour tenircompte des périodes d'activité fortes enentreprise. Le calendrier d'alternance estremis lors de l'inscription .
Entrées et sorties permanentes : Non

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nous prenons en compte tout besoin spécifique lié à différentes situations de handicap (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains...). Merci de nous en informer lors de votre inscription.