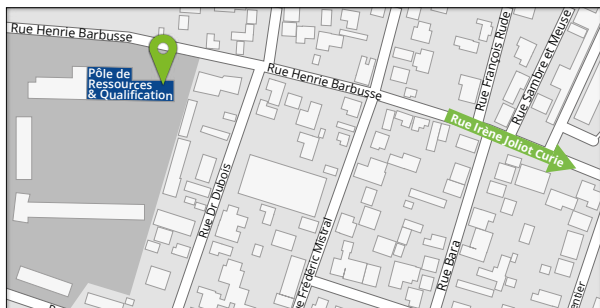


CONTACT

- ☎ 02 35 51 06 70
- 📍 72 Rue Henri Barbusse
76620 LE HAVRE
- ✉ contact@fodeno.org



Moussa DIENG :
☎ 02 35 51 06 70
✉ moussa.dieng@fodeno.org

Amédine SALL :
☎ 02 35 51 06 70
✉ amedine.sall@fodeno.org

LA FORMATION

Durée et modalités d'apprentissage :

- Entre 12 et 36 mois selon parcours et expérience professionnelle
- Formation dispensée en présentielle ou en modalité mixte (en présentiel et en distanciel)

Conditions d'accès :

- Formation continue
- Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
- Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE)

Modalités de prise en charge :

- Région Normandie
- Pôle Emploi
- Compte Personnel de Formation
- Pro A (reconversion ou transition professionnelle)



FODENO

Formation & Développement
des compétences

CFA Seine-Normandie

Siège social

22 avenue du Général Archinard
76600 LE HAVRE

02 35 25 88 88
Contact@fodeno.org

 fodeno.org

Nos domaines d'activités :

- Compétences numériques
- Accès à la qualification
- Insertion professionnelle
- Inclusion sociale
- Remise à niveau



Formation & Développement
des compétences

CFA Seine-Normandie



BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Certification de niveau 4
Inscrite au RNCP



FODENO.org

PRÉSENTATION

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
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale
- Contribuer à la construction d'une relation client durable



LES ENVIRONNEMENTS DE TRAVAIL

Salarié(e) ou indépendant(e), sédentaire ou itinérant(e), l'employé(e) commercial(e) agit tant en face-à-face qu'à distance. Il exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale.

LES EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur(-euse) -conseil,
- Conseiller(-ère) commercial(e),
- Assistant(e) commercial,
- Chargé(e) de clientèle

LES EVOLUTIONS POSSIBLES

- Management de magasin de détail
- Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- Relation commerciale grands comptes et entreprises

LES MODALITES D'ADMISSION

- Entrée possible tout au long de l'année (entrée et sortie permanente)
- Sur dossier de candidature
- Après tests et entretien de recrutement



LE PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GENERAUX	ENSEIGNEMENT PROFESSIONNELS
Économie-droit	Bloc n°1 : Conseiller et vendre Mercatique
Mathématiques	Bloc n°2 : Suivre les ventes
Prévention santé environ- nement	Bloc n°3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Langues vivantes	Bloc n°4A : Option Animer et gérer l'espace commercial
Français	Bloc n°4B : Option Prospecter et valoriser l'offre commerciale
Histoire géographie et en- seignement moral et civique	
Arts appliqués et cultures artistiques	

NOS PARTENAIRES



NOS FINANCEURS

