LE POLE MULTIMETIERS DE LA COBAS A VOTRE SERVICE

BAC PRO COMMERCE

Un métier au contact de la clientèle dans tous types de surface de vente physiques ou virtuels

Le titulaire du BAC Pro Commerce exerce ses activités dans des entreprises commerciales spécialisées ou non : la grande distribution alimentaire ou spécialisée, le commerce de gros et de détail, le commerce de biens professionnels. Son but : mettre à la disposition du client le produit correspondant à sa demande. Il devra pour cela maîtriser des éléments de gestion (gestion des stocks, gestion des prix, législation, commande, …).

C'est avant tout un employé commercial, qui avec de l'expérience évoluera vers des postes de responsable de secteur ou de magasins.

Principales missions :

- Renseigner le client
- Gérer l'approvisionnement et la tenue du rayon
- Vendre, conseiller et fidéliser la clientèle
- Participer à l'animation de la surface de vente
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction
- Respecter la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité

DÉBOUCHÉS

- ✓ Vendeur(se) conseil marchandiseur
- ✓ Animateur(rice) commercial(e)
- ✓ Gestionnaire de rayon
- ✓ Adjoint(e) au responsable de rayon
- ✓ Télévendeur(se)

QUALITÉS REQUISES

- ✓ Être en bonne condition physique
- ✓ Dynamique
- ✓ Esprit d'équipe
- ✓ Curiosité
- ✓ Rapidité d'exécution
- ✓ Aptitude à communiquer
- ✓ Ponctualité
- ✓ Sens de l'organisation
- ✓ Ouverture d'esprit
- ✓ Faculté d'adaptation

1, Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH
Tél. 05 57 52 72 90
Fax. 05 57 52 72 96

Nous contacter
orientation@bassinformation-cobas.fr
Infos et conseils
www.apprentissage-nouvelle-aquitaine.info
www.agglo-cobas.fr

LA FORMATION

La formation permet à l'apprenti(e) d'accéder progressivement à un niveau de compétences et de qualification afin de lui donner la possibilité de **le rendre immédiatement opérationnel en entreprise.**

ENSEIGNEMENTS

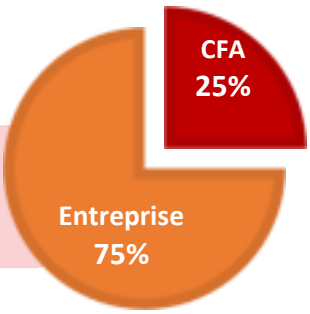
Professionnel

- Animation commerciale (offre produit, promotion, animation)
- Gestion des produits (approvisionnement, implantation, …) et gestion commerciale (gestion du linéaire, calculs et analyse de ratios relatifs à la surface de vente, …)
- Vente (entretien)
- Environnement économique et juridique
- Technologies de la communication appliquées à la vente

Général

- Français
- Histoire Géographie
- Langues vivantes étrangères
- Arts appliqués
- Education physique et sportive

19 semaines de cours par an
Alternance à la semaine



TAUX DE RÉMUNÉRATION D'UN APPRENTI

	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
2ème année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC *Durée d'exécution du contrat*
3ème année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	

La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises…)

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

CONTACT

Pour tout renseignement et inscription :

05.57.52.72.90

COBAS
Communauté d'Agglomération
Bassin d'Arcachon Sud