



# BAC PRO VENTE

## TECHNICIEN CONSEIL VENTE

### Objectifs :

Une formation en alternance pour découvrir les différentes formes de commerce et les différentes techniques de vente. Des stages sur le terrain pour :

- ➔ Préparer, vendre et contrôler dans le souci constant de la qualité et de la satisfaction du client
- ➔ Conseiller sur les produits, leur origine, leurs caractéristiques
- ➔ Gérer techniquement l'espace de vente dans le cadre des objectifs
- ➔ Participer à la gestion du travail d'une équipe d'employés
- ➔ S'intégrer dans une organisation professionnelle

# www.mfr29.fr

**La formation s'articule sur une alternance de périodes de stage au sein d'entreprises et de périodes en établissement**

- ➔ **52 semaines de stages sur 3 ans dans des domaines variés avec un suivi personnalisé :**

Découverte des différentes formes de commerce, de vente  
Apprendre les techniques de vente et de merchandising  
Technologies des produits

- ➔ **52 semaines de formation au sein de la MFR :**

**Formation générale :** Français, Mathématiques, Histoire-Géographie, EPS, Education socio-culturelle, Culture générale et technologique, Biologie, Anglais

**Formation professionnelle :** Mercatique, merchandising, techniques de vente, gestion commerciale, connaissance des produits, anglais commercial, E-commerce.



### MFR proposant cette formation

- ➔ MFR de Rumengol      02-98-81-93-07      www.mfr-rumengol.com

*Se former aux métiers de la vente par alternance*

### Les + des MFR

- ➔ 50% Entreprise / 50 % MFR
- ➔ Suivi personnalisé des élèves
- ➔ Accompagnement dans la recherche de stage
- ➔ Internat et vie résidentielle
- ➔ Etablissement à taille humaine

### Après le Bac Pro :

- ➔ Poursuite d'étude en BTSA Technico commercial
- ➔ Entrée dans la vie active

### Conditions d'admission :

- ➔ Après une classe de 3<sup>ème</sup>
- ➔ Entretien sur rendez-vous

