

BAC Professionnel Vente en Apprentissage

Prospection - Négociation - Suivi de clientèle

Le métier

Le commercial doit être capable de s'intégrer au sein de la force de vente de l'entreprise afin d'améliorer, de développer et d'imposer son produit sur un marché très concurrentiel. Le commercial doit participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

Dans quelles entreprises ?

Le commercial exerce ses activités dans tous types d'entreprises qui ont des besoins en développement de leur portefeuille clients.

- Entreprises commerciales (concessionnaires automobile, équipement de la maison, commerce de gros)
- Entreprises de services (vente de prestations, location, communication)
- Entreprises de production (fabrication et commercialisation de biens, de fournitures...)

Objectif de la formation

Dans une économie concurrentielle, le commercial participe à la politique commerciale de son entreprise, se charge de développer les ventes sur son secteur géographique en utilisant une démarche active auprès des particuliers et des professionnels tout en gérant sa clientèle.

Les débouchés

- Commercial itinérant
- VRP - Négociateur
- Chargé de prospection
- Chargé de clientèle
- Prospecteur vendeur
- Télévendeur
- Vendeur conseil
- Possibilité de poursuite d'études en alternance au sein du Groupe IGS

Le programme enseignement général

- Français
- LV1 (anglais)
- Mathématiques
- Histoire - Géographie
- Education Artistique
- Education Physique et Sportive

Le programme enseignement professionnel

- Négociation commerciale et techniques de vente (argumentaires, simulations de ventes)
- Techniques d'organisation (gestion de plannings, de secteurs)

Formation aux outils de gestion

- Gestion des fichiers commerciaux informatisés
- Mesure de la rentabilité commerciale
- Approche financière d'une offre commerciale

Formation aux technologies de communication et d'information

- Recherche de l'information sur Internet et son exploitation
- Gestion de l'information à travers de l'intranet et réseaux locaux
- Elaboration et production écrite de rapports et documents commerciaux

Mercatique et économie

- Activité productive et commerciale de l'entreprise
- Démarche mercatique de l'entreprise
- Croissance de l'entreprise
- Environnement économique de l'entreprise

Droit

- Le statut juridique de l'entreprise
- Le salarié et la législation du travail
- L'entreprise et le contrat de vente
- Le crédit et les garanties

Les missions

Prospection

- Elaborer un projet de prospection
- Organiser une opération de prospection
- Réaliser une opération de prospection
- Analyser les résultats et rétroagir

Négociation

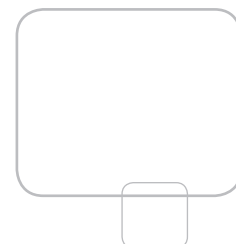
- Préparer les visites
- Prise de contact avec le prospect ou le client
- Découverte du client potentiel ou actuel
- Proposition du produit en utilisant les techniques de vente
- Conclusion de la vente

Suivi et fidélisation

- Créer ou réactualiser les fiches clients
- Rédaction des comptes rendus de visite
- Transmission des bons de commandes
- Suivi des livraisons et règlements, relances
- Analyse des résultats
- Rapports d'activités, présentation des résultats à l'équipe de force de vente
- Mesure du degré de satisfaction des clients

Qualités et aptitudes

Le commercial doit impérativement posséder des qualités relationnelles, avoir le sens de l'écoute et le pouvoir de conviction, être capable de prendre des initiatives, être disponible, dynamique et organisé.



Informations pratiques

Recrutement et conditions d'admission

- Etre titulaire d'un BEP Vente Action Marchande
- Avoir moins de 26 ans
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'évaluation et entretien de motivation

Durée du contrat / Alternance

- Durée du contrat : 2 ans avec une période d'essai de 2 mois (non renouvelable)
- Alternance pratiquée : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

Rémunération de l'apprenti

| | 1 ^{ère} année de formation | 2 ^{ème} année de formation |
|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 16-17 ans | 25% du SMIC | 37% du SMIC |
| 18-20 ans | 41% du SMIC | 49% du SMIC |
| 21-25 ans | 53% du SMIC | 61% du SMIC |

- Pour les établissements du secteur public : Majoration de 10 points sur le % de rémunération pour la préparation d'un diplôme de niveau IV (BAC), et de 20 points pour la préparation d'un diplôme de niveau III (BTS)
- Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec le même employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage. Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec un autre employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage.

Exonération et aides aux entreprises

| Type d'aides accordées | Entreprises de 10 salariés au plus | Entreprises de plus de 10 salariés |
|--|--|---|
| Exonération des charges sociales | Exonération des cotisations sociales patronales et salariales à l'exception des cotisations supplémentaires d'accident du travail et de retraite complémentaire. | Exonération des cotisations patronales de sécurité sociale à l'exception des cotisations supplémentaires d'accident du travail et des maladies professionnelles, FNAL, versement transport, retraite complémentaire et assurance chômage à calculer sur une base forfaitaire. |
| Crédit d'Impôt Décret n° 2005-304 du 31/03/05 du Code Général des Impôts | 1600 € par apprenti et par an 2200 € lorsque l'apprenti est handicapé ou bénéficie d'un accompagnement spécialisé | |
| Primes Régionales <i>Majorations cumulables :</i> <i>En fonction de la taille de l'entreprise</i> | 1200 € par an et par apprenti 300 € par an pour les entreprises de 250 salariés au plus | |
| <i>En fonction de l'âge de l'apprenti et de la formation visée</i> | 500 € par an pour un apprenti visant un BP ou un BAC Pro, âgé de 20 ans ou plus 500 € par an pour un apprenti visant un BTS, âgé de 22 ans ou plus | |
| <i>Soutien à la mobilité internationale</i> | 40 € par jour de stage professionnel à l'étranger de l'apprenti (limité à 30 jours par cycle de formation) | |
| <i>En fonction de la qualité de l'apprenti</i> | 500 € par an pour une apprentie embauchée dans un métier traditionnellement masculin 600 € par an pour un apprenti handicapé | |

Le CFA Groupe IGS souhaite favoriser l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez la Mission Handicap Formation Hand'IGS : handigs@groupe-igs.fr



Contacts

Service des Inscriptions – 01 40 38 50 00 – cfa-igs1@groupe-igs.fr
Service Relations Entreprises – 01 40 38 50 80 – relationsentreprises@groupe-igs.fr
www.cfa-igs.com

Gérer - Administrer - Manager

