

Baccalauréat professionnel Commerce

Objectifs pédagogiques de la période de formation en milieu professionnel

COMPÉTENCES		
E3 Vente en unité commerciale	Animer	Mettre en place les facteurs d'ambiance
		Installer la signalétique
		Maintenir l'attractivité de tout ou partie de l'espace de vente
	Gérer	Participer à l'approvisionnement
		Réaliser le réassortiment
		Préparer la commande
		Réceptionner les produits
		Effectuer les opérations de contrôle
		Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements et aux locaux
	Vendre	Effectuer la découverte du client
		Présenter le produit à la vente
		Argumenter et conseiller
		Conclure la vente
		Conclure l'entretien de vente
		Traiter les réclamations
Action de promotion-animation en unité commerciale	Animer	Mettre en place des actions de merchandising de séduction
		Favoriser l'achat d'impulsion
		Proposer des modifications et/ou des améliorations
		Préparer une action promotionnelle
		Informar la clientèle
		Assurer la mise en œuvre d'une action promotionnelle
		Evaluer la qualité d'une action promotionnelle
		Assurer la mise en œuvre d'une animation
		Réaliser une animation
		Evaluer la qualité d'une animation
	Gérer	Mesurer les performances commerciales d'une promotion, d'une animation, d'une tête de gondole, et faire des propositions
		Vendre