

**Objectifs et compétences à développer
au cours des périodes de formation en milieu professionnel :**

Diplôme préparé :
BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Objectifs pour le stagiaire : Connaître l'organisation d'accueil, identifier les rôles et la répartition des services, s'intégrer au sein d'une équipe, participer à l'activité commerciale de la structure.

Compétences professionnelles:

Conseiller et vendre	-Assurer la veille commerciale -Réaliser la vente dans un cadre omni-canal (optimisation des canaux de distribution) -Assurer l'exécution de la vente
Suivre les ventes	-Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service -Traiter les retours et les réclamations du client -S'assurer de la satisfaction du client
Fidéliser la clientèle et développer la relation client	-Traiter et exploiter l'information ou le contact client-Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client -Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
Animer et gérer un espace commercial	-Assurer les opérations préalables à la vente-Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle-Développer la clientèle
Prospecter et valoriser l'offre commerciale	-Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation-Participer à la conception d'une opération de prospection-Mettre en œuvre une opération de prospection-Suivre et évaluer l'action de prospection-Valoriser les produits et/ou les services

Compétences Sociales et Comportementales :

S'intégrer à un groupe	Accepter la critique, organiser son travail, avoir l'esprit critique, se maîtriser , s'exprimer oralement, soigner son apparence.
Avoir l'esprit d'initiative	Être autonome, prévenant, efficace, innover, prendre des initiatives
Respecter les règles	Respecter les horaires, les lieux, porter une tenue professionnelle, respecter les outils, être assidu(e), respecter les règles de protection.
Développer des expériences professionnelles	Persévérer, observer, poser des questions, communiquer professionnellement, être attentif, être force de proposition.