



TOUS PRODUITS

BEP VENTE ACTION MARCHANDE

Public concerné

Jeune de 16 à 25 ans souhaitant préparer un Bac Professionnel après le BEP.
Niveau de formation initial : à partir de la 3^{ème}.

Objectifs de la formation

L'apprenti en BEP "vente action marchande" exerce une activité polyvalente. Il peut intervenir dans toutes les phases de la commercialisation à la vente : **il accueille, informe et conseille le client sur des produits de consommation courante.**

Il finalise les ventes. Il participe à l'approvisionnement, à la gestion des produits et à leur présentation marchande.

Il doit prendre en compte la concurrence, suivre l'évolution de l'offre et de la demande et participer à l'exploitation de l'entreprise commerciale.

Emplois concernés

Vendeur en magasin, en boutique - employé de commerce dans des entreprises de distribution spécialisées - employé de commerce de gros ou demi-gros - employé commercial en relation avec la force de vente.

Types d'Entreprises

L'apprenti peut exercer son activité en magasin et petites, moyennes ou grandes surfaces (îlots de vente) **là où le contact client-vendeur est dominant.**

Exemples : commerces de détail spécialisés ou polyvalents, petits commerces, rayons de la grande distribution, service de vente d'entreprises de production, commerces sédentaires ou non sédentaires, groupements ou sociétés de détaillants ou consommateurs.

Déroulement

Durée de la formation : 2 ans

Rythme de l'alternance : 1 semaine sur 3

Effectif par groupe : 15 apprentis

.../...

Contact : Laurent EGRETAUD - ILFA
05.57.25.40.66

Parcours pédagogique

BEP Vente Action Marchande - Tous produits

DOMAINE PROFESSIONNEL

Approvisionnement du point de vente

- la réception et le rangement des produits
- la surveillance des stocks
- la mise à jour de la documentation et des fichiers "fournisseurs" et "produits"
- le réassortiment
- l'inventaire dans un point de vente

Gestion de produits et présentation marchande

- l'assortiment d'un point de vente
- l'identification des produits
- la liaison réserves-surface de vente (quand elle existe)
- la mise en rayon/linéaire des produits
- la "force attractive" de la présentation marchande

Communication – Vente

- la communication dans le point de vente
- la méthodologie de la vente
- la communication à distance pour vendre

Exploitation commerciale du point de vente

- la place du point de vente dans l'appareil commercial
- l'approche mercatique d'un point de vente
- l'organisation humaine
- l'approche technologique du point de vente
- l'approche gestion du point de vente

Pôle économique et Juridique

- économie : production, emploi, économie internationale...
- droit : personnes juridiques, obligations, le citoyen, droit social

DOMAINE GENERAL

Français

- connaissance de la langue : forme active, passive, argumenter, discours direct, indirect...
- connaissance des textes et des œuvres : théâtre, poésie, romans...

Mathématiques

- problèmes numériques et algébriques
- fonctions
- statistiques
- géométrie

Vie Sociale et Professionnelle

- santé : organisation du corps humain, hygiène alimentaire, MST ...
- consommation : structures d'information et de protection du consommateur
- environnement : la population, l'eau...
- entreprise et vie professionnelle : prévention des accidents du travail...

Histoire – Géographie

- la seconde guerre mondiale et ses conséquences
- la France et le monde de 1945 à nos jours
- la Terre : un système vivant
- l'homme occupe sa planète
- l'homme dans les milieux de vie difficile
- l'environnement planétaire

Langue vivante étrangère : anglais

Education Physique et Sportive

