



Mis à jour en janvier 2024

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

SUR
2 OU 3 ANS
1 SEMAINE CFA
1 SEMAINE
ENTREPRISE

Certifié par le
Ministère chargé de
l'enseignement supérieur



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B sera capable de :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et/ou des services associés en unité commerciale physique ou à distance, en visite de clientèle ou encore à distance, et qui se déroulent dans un cadre omnicanal
- Suivre les ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle
- Prospecter

POURSUITE D'ÉTUDES

- Mention Complémentaire Assistance Conseil Vente à Distance
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Gestionnaire d'Unité Commerciale
- Titre pro. Manager d'Univers Marchand
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Chargé-e de prospection avec encadrement d'équipes de prospecteurs
- Délégué-e commercial-e (responsabilité d'un produit, d'un service ou d'un secteur)
- Technico-commercial-e
- Chef-fe des ventes ou Responsable de secteur

CONDITIONS D'ADMISSION

- Possibilité d'intégration à partir de 15 ans au sortir d'une classe de 3^{ème}.
- Possibilité d'admission parallèle après un CAP (se rapprocher du service des inscriptions).

Prérequis exigés :

Bonne résistance physique, dynamisme, bonne élocution, sens de l'organisation, faire preuve d'autonomie.

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé-e
de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur
d'emploi à partir
de 26 ans

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre.
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

675 heures / an

TARIF

- 1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- 2/ financement personnel : nous contacter.



CONTENU DE FORMATION

- Le conseil et la vente
- Le suivi des ventes
- La fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Option B - La prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale :

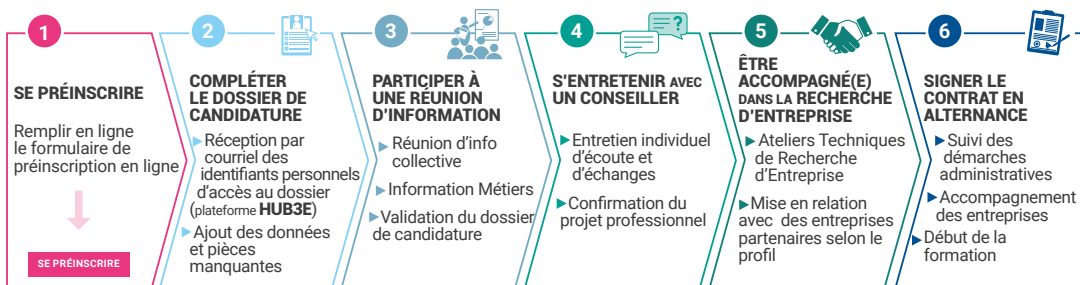
- Recherche et analyse des informations à des fins d'exploitation
- Participation à la conception d'une opération de prospection
- Mise en œuvre une opération de prospection
- Suivi et évaluation de l'action de prospection
- Valorisation des produits et/ou des services

- Prévention santé environnement
- Économie-droit
- Mathématiques
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Français
- Histoire-géographie - éducation morale et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

Lieu d'exercice de l'activité

Entreprises de distribution : de biens, avec point de vente sédentaire, de tailles variées, spécialisées ou généralistes.

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

- Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
- Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.