

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente – Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Mis à jour le 3 juin 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Personne titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 3 ou avoir une scolarité complète y conduisant

Public visé

Tout public

Rythme

Temps plein

Durée en centre

1100 heures

Durée en entreprise

560 heures

Validation

- BAC PRO Métiers du commerce et de la vente
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Certification

Oui

Modalités d'évaluation

Evaluations en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et/ou épreuves ponctuelles

Entrée et sortie permanente

Non

RNCP/RS 38399 : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Objectifs professionnels

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.

Contenu

- U2- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- U31- Vente-Conseil
- U32 – Suivi des ventes
- U33 – Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- U34 Prévention santé environnement
- U11 Économie Droit
- U12 Mathématiques
- U41 Langue vivante 1
- U42 Langue vivante 2
- U51 Français
- U52 Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- U6 Arts appliqués et cultures artistiques

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique ; Mise en situation ; Travaux pratiques ; Mise en situation sur plateaux techniques professionnels ; Ateliers en groupe

Méthode

- Cours en groupe et/ou en sous-groupe
- Echanges individuels avec le formateur référent

Moyens

- Salles banalisées, salle multimédia
- Livres et supports
- Plateaux techniques de la section commerce/vente

Profil des intervenants

Formateurs-trices issu-e-s de l'équipe pédagogique de la section commerce/vente des Lycées diplômés et dont les profils ont été validés par le Rectorat Nancy-Metz

Les plus

Taux de satisfaction

NC

Réussite aux examens

NC

Insertion professionnelle

NC

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente – Option B Prospection clientèle et valorisation de l’offre commerciale

Délais et modalités d’accès

Entretien de motivation, de confirmation de projet et test de positionnement

Financements possibles

Prise en charge des frais de formation possible par l’OPCO ou Transition Pro

Poursuite de parcours

– Emplois : assistant ou conseiller de vente ; employé de commerce ; commercial ; vendeur ou télévendeur spécialisé ; caissier ou vendeur en magasin.

– Poursuite de parcours : BTS MCO ; BTS NDRC

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l’analyse de vos besoins spécifiques et l’adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Est
- 27 rue du Champ de Mars BP 61165
57215 SARREGUEMINES Cedex
- greta-lorraine-est@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 98 96 00