

Bac Pro Métiers du commerce et de la vente – Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Mis à jour le 9 octobre 2023

Conditions d'entrée et prérequis

Justifier de plus de 18 mois
d'expérience professionnelle à
temps plein ou de 36 mois à temps
partiel (DAI)

Être sorti depuis plus de 12 mois
de formation initiale (Région
GRAND EST)

Niveau CAP/BEP ou scolarité
complète

Maîtrise de l'environnement
bureautique

Connaissance même grand
débutant de deux langues

Savoir être en lien avec la relation
client

Public visé

Demandeur d'emploi, alternant,
salarié

Rythme

Temps plein

Durée en centre

973 heures

Durée en entreprise

420 heures

Validation

Diplôme du BAC PRO – Métiers du
commerce et de la vente
Option B prospection clientèle et
valorisation De l'offre commerciale
niveau 4 session 2024

Certification

Oui

Modalités d'évaluation

Objectifs professionnels

- Qualifier et professionnaliser pour un emploi de niveau 4 dans les Métiers du commerce et de la vente en développant les savoir-faire, les savoir être et comportements nécessaires à l'exercice du métier.
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes et participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Le titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

Contenu

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
Vente-conseil Suivi des ventes
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
Économie et droit
Mathématiques
Prévention santé environnement validation SST
Français
Histoire/Géographie moral et civique
Arts appliqués et cultures artistiques
Langues vivantes 1 et 2

Modalités pédagogiques

Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.
Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, Suivi individualisé

Profil des intervenants

Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.
Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise.

Délais et modalités d'accès

- Information collective
- CV et entretien
- Tests de positionnement
- Validation par Pôle Emploi
- Pas d'hébergement ; restauration possible

Financements possibles

Prise en charge possible des frais de formation

Bac Pro Métiers du commerce et de la vente – Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Contrôle en cours de formation et
épreuves ponctuelles selon
réglementation du diplôme.

Entrée et sortie permanente

Non

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 Nord
- rue Monseigneur Pelt BP 55130
57074 METZ
- greta-lorraine-nord@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 76 40 31
- SIRET : 19570057000037