

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

Mis à jour le 12 juin 2024

Conditions d'entrée et prérequis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou justifier de plus de 18 mois d'expérience professionnelle à temps plein ou de 36 mois à temps partiel (DAI)
- Maîtrise de la langue française

Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

Public visé

Alternant (apprentissage ou contrat de professionnalisation)

Rythme

Alternance

Durée en centre

1400 heures

Validation

BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente (Option B : Vente)

Modalités d'évaluation

Contrôles en cours de formation et épreuves ponctuelles selon les unités certificatives

Entrée et sortie permanente

Oui

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

Objectifs professionnels

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe 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
- Prévention-Santé-Environnement
- Economie – droit
- Mathématiques
- Français, Histoire-Géographie-Enseignement moral et civique
- Langue Vivante 1, Langue Vivante 2
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive

Modalités pédagogiques

-Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprise dont les objectifs ont été définis en début de formation.

-Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, suivi individualisé

Profil des intervenants

Formateurs de GRETA-CFA expérimentés et validés par la Délégation Régionale Académique à la Formation Professionnelle Initiale, Continue et à l'Apprentissage

Les plus

Taux de satisfaction

100%

Réussite aux examens

100%

Insertion professionnelle

Retrouvez les indicateurs nationaux de l'apprentissage sur inserjeunes.education.gouv.fr

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

Durée

Durée du contrat : 2 ans

Délais et modalités d'accès

- Entretien de sélection et CV
- Tests de positionnement
- Restauration possible (cantine scolaire)

Financements possibles

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

Poursuite de parcours

BTS Management Commercial Opérationnel, TS Négociation et Digitalisation de la relation Client

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 Sud
- Lycée André Malraux 13 rue de l'Épinette - BP 20160
88200 REMIREMONT
- greta-lorraine-sud@ac-nancy-metz.fr
- 03 29 62 53 56