

BAC PRO des Métiers du Commerce et de la Vente – Option B Prospection – clientèle et valorisation de l'offre commerciale en 1 an

Mis à jour le 21 mai 2024

Conditions d'entrée et prérequis

- Avoir entre 15 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations)
- Avoir fait une seconde Métiers de la Relation Client
- Sans condition d'âge pour les personnes : reconnues travailleur handicapé, ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme, sur la liste des sportifs de haut niveau

Public visé

Public éligible à la signature d'un contrat d'apprentissage

Rythme

Alternance

Durée en centre

675 heures

Validation

Baccalauréat Professionnel des Métiers du Commerce et de la Vente option B
Niveau 4

Modalités d'évaluation

Epreuves écrites ponctuelles et épreuves en CCF (contrôle en cours de formation)

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 s'inscrit dans

une démarche commerciale active.

L'activité du vendeur consiste à :

- Prospecter la clientèle potentielle
- Négocier la vente de biens et de services
- Vendre
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle

Contenu

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Prévention Santé Environnement
- Economie et droit
- Mathématiques
- Langue vivante A
- Langue vivante B
- Français
- Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique
- 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 entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.
- 20 semaines de présence en centre par année 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.

Les plus

Taux de satisfaction

91 %

Réussite aux examens

BAC PRO des Métiers du Commerce et de la Vente – Option B Prospection – clientèle et valorisation de l’offre commerciale en 1 an

Non disponible

Insertion professionnelle

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

Durée

Durée du contrat : 12 mois

Délais et modalités d'accès

- Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.
- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.

Financements possibles

Prise en charge par l'OPCO

Poursuite de parcours

- Métiers : Conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial...
- Poursuites d'études : BTS Management commercial opérationnel, BTS 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 Ouest
- 77 Boulevard Raymond Poincaré
55000 BAR-LE-DUC
- [greta-lorraine-ouest@ ac-nancy-metz.fr](mailto:greta-lorraine-ouest@ac-nancy-metz.fr)
- 03 29 76 24 76