



NIVEAU

BAC
niveau 4

TAUX
DE RÉUSSITE
PROMO 2020
(ancien BAC PRO
Commerce)

94%

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION B)

option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Vendeur(euse)

Conseiller(ère) relation client à distance

Représentant(e) commercial(e)

Chargé(e) de clientèle



VO.2 - AOÛT 2020



DURÉE DE LA FORMATION

3 ans : 1850 heures de formation
2 ans : 1350 heures de formation
1 an (cas particuliers) : 675 heures



RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine au CFA
1 semaine en entreprise
ou 2 jours par semaine au CFA (selon
parcours de formation)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

CCF et fin de parcours
En présentiel



STATUT

Salarié rémunéré ou stagiaire de la
Formation Continue



COÛT DE LA FORMATION

Formation gratuite en apprentissage,
possibilité de prise en charge en
Formation Continue



ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux
personnes en situation de handicap,
sauf contre-indication. Nous consulter.



CONTACT

Claire LORGEUX
claire.lorgeoux@cfablagnac.org
05 62 74 73 72

LE MÉTIER

Ce diplôme d'état permet l'acquisition de compétences centrées sur la vente de produits peu techniques. Titulaire de ce bac pro, vous prospectez les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Vous gérez le fichier informatisé des prospects et des clients. Lors du démarchage, vous argumentez, effectuez éventuellement une démonstration, négociez les conditions de vente et passez la commande. Vous fidélisez votre clientèle par des contacts réguliers.

PRÉ-REQUIS

Ce bac pro se prépare en trois ans après la classe de troisième. Les titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans, sous certaines conditions. (Exemple de formation requise : CAP Employé de vente spécialisé - services à la clientèle).

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

- Assurer la prospection commerciale, conseiller et vendre des produits ou services
- Développer la relation client
- Valoriser l'offre commerciale en multicanal
- Utiliser des bases de données, un fichier clients et des sources de données documentaires.

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

- français
- mathématiques
- histoire-géographie
- arts appliqués
- éducation physique et sportive
- prévention-santé-environnement
- économie-droit
- anglais - espagnol

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Prospection de la clientèle
- Valorisation de l'offre commerciale
- Négociation-vente
- Suivi de clientèle et fidélisation
- Gestion de la relation client

POURSUITE DE FORMATION

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Autres BTS commerciaux



CFA COMMERCE ET SERVICES

21 avenue Georges Brassens
31700 Blagnac
05 62 74 73 72
www.cfablagnac.org



L'expérience,
ça se pratique