

## BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

RNCP : 32259

DIPLÔME ÉDUCATION NATIONALE - niveau 4

NOUVEAU DIPLÔME : 1ère session en 2022

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



### MÉTIERS VISÉS

Conseiller-e relation client, Conseiller-e en vente directe, Vendeur-se à domicile indépendant, Commercial-e, Représentant-e commercial-e.

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Être capable de :

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



### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui souhaite effectuer de la prospection clientèle et valoriser une offre commerciale



### PRÉ-REQUIS ET NIVEAU D'ENTRÉE

Être âgé de 16 ans ou plus, possibilité d'accès à la formation si 15 ans révolus en sortant de troisième.

Possibilité d'effectuer la formation sur 2 ans si validation d'une certification ou d'un diplôme de niveau 3 dans le domaine de la vente.



### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Avoir satisfait aux pré-requis.  
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.  
Période d'inscription de Mars à Décembre.



### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins.  
Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES / OPÉRATIONNELS

- Participer à la conception, au suivi et à l'évaluation de l'action de prospection
- Assurer les opérations préalables à la vente, la veille
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle
- Assurer l'exécution de la vente
- Assurer le suivi de la commande
- Traiter les retours et réclamations du client
- Assurer la satisfaction du client
- Contribuer et évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client

## CONTENU

### DOMAINE PROFESSIONNEL

- Vente conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Prévention santé environnement

### Le + de notre CFA :

- Module Apprendre à Apprendre pour les classes de secondes et premières
- Module Techniques de Recherche d'Emploi pour les classes de terminales

### DOMAINE GÉNÉRAL

- Economie-droit
- Mathématiques
- Langues vivantes : anglais et espagnol
- Français, histoire-géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

## MODALITÉS DE SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps.

Livret d'apprentissage et visites en entreprise.

**Évaluation des acquis :** Contrôle en cours de formation, et fin de parcours.

Dispense des domaines généraux possible, nous consulter.

## TARIF

Frais de participation pédagogique 50€ et un carnet de timbres autocollants par année de formation.

**Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.**

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue. Le tarif vous sera communiqué par devis.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le partenariat pédagogique entre l'entreprise et le CFA appelé également pédagogie de l'alternance permet à l'apprenant de développer son portefeuille de compétences à travers des situations de travail.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateaux techniques ergonomiques et performants, salles de cours équipées de vidéoprojecteurs, laboratoire de langues, complexe sportif.

Supports pédagogiques remis à l'apprenant.

Équipement professionnel individuel, nous consulter.

## DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

1850 heures sur 3 ans.

1350 heures sur 2 ans.

675 heures sur 1 an.

2 semaines/mois au CFA ou 2 jours/semaine au CFA.

## SUITES DU PARCOURS

BTS Management Commercial Opérationnel.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

Autres BTS Commerciaux.

## MOYENS HUMAINS

Équipe pédagogique pluridisciplinaire, expérimentée.

Contact : Claire LORGEUX

[claire.lorgeoux@cfablagnac.org](mailto:claire.lorgeoux@cfablagnac.org)

05 62 74 73 72

## CONTACT

21 avenue Georges Brassens  
31700 BLAGNAC

Tel. : 05 62 74 73 72

[accueil@cfablagnac.org](mailto:accueil@cfablagnac.org)  
[www.cfablagnac.org](http://www.cfablagnac.org)

