

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

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN POUR L'ANNÉE 2022 : 100%

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 générale.

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 prérequis.
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.
Période d'inscription de Mars à Décembre.
Entretien individuel et bilan.



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

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.

Délivrance d'un certificat de formation et d'une attestation de compétences professionnelles. En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de valider les blocs de compétences non acquis durant 5 années maximum.

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.



TARIF

Frais de participation pédagogique : 50€ 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.

DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

1850 heures sur 3 ans.

1350 heures sur 2 ans.

675 heures sur 1 an.

2 semaines/mois 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 : Pôle CSE

pole.cse@cfablagnac.org

05 62 74 73 72

CONTACT

21 avenue Georges Brassens
31700 BLAGNAC

Tel. : 05 62 74 73 72

accueil@cfablagnac.org
www.cfablagnac.org

