Cité des Formations & des Apprentissages
TOULOUSE • BLAGNAC

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
Option B (Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Code RNCP : RNCP38399
Niveau : 4
Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

OBJECTIFS PROFESSIONNELS :
Être capable de : Prospecter et valoriser l'offre commerciale Assurer une veille commerciale, conseiller, vendre et suivre les ventes dans un cadre omnicanal Fidéliser la clientèle et développer la relation client Le (la) titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale
Métiers visés : Conseiller relation client, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial, conseiller ou assistant commercial, chargé de clientèle

PUBLIC CONCERNÉ	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Toute personne qui souhaite devenir un professionnel hautement qualifié dans l'animation et la gestion d'un espace commercial	Formation en présentiel

PRÉREQUIS	MOYENS HUMAINS
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 une certification ou un diplôme de niveau 3 dans le domaine de la vente a été validé.	**Référentes administratives :** viedelapprenant@cfablagnac.org **Référent handicap et accompagnement socio professionnel :** accompagnement@cfablagnac.org **Référent pédagogique :** pedagogie@cfablagnac.org **Référent entreprise :** pedagogie@cfablagnac.org **Formateurs :** Liste communiquée à l'entrée en formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
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. accompagnement@cfablagnac.org	Alternance des méthodes, techniques pédagogiques pour favoriser l'action et l'ancrage des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Les méthodes active et interrogative sont privilégiées pour une approche dynamique des apprentissages.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS	MOYENS PÉDAGOGIQUES et TECHNIQUES
Avoir satisfait aux prérequis. Avoir rendu le dossier d'inscription complet. Période d'inscription de janvier à décembre. Dispense des domaines généraux possibles en fonction des profils candidats : nous contacter.	Plateaux techniques ergonomiques et performants avec matériel professionnel, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoire de langues, complexe sportif, deux studios d'enregistrement vidéo. Foyer, Bar-brasserie, cafétéria avec prise en charge OPCO possible, épicerie solidaire, magasins pédagogiques, restaurants pédagogiques et cuisines pédagogiques. Équipement professionnel individuel, nous consulter.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	VOLUMÉTRIE HORAIRE et CONTENU
Concevoir, mettre en œuvre, suivre et évaluer les actions de prospection Valoriser les produits et/ou les services Conseiller, vendre, suivre les ventes, fidéliser les clients et développer la relation client Assurer la veille commerciale	Le volume est donné à titre indicatif et peut varier en fonction du calendrier d'aménagement du parcours de formation de l'apprenant

Intitulé	Volume horaire hebdomadaire			Volume horaire annuel		
	2nde	1ère	Term.	2nde	1ère	Term.
Domaine professionnel	14	14	14	210	271	271
EPFE	2	1	1	30	20	20
Projet		2	2	0	38	38
PSE	1	1	1	15	20	20
Économie droit	1	1	1	15	20	20
Français, Hist/géo,ECM	6	6	6	90	116	116
Maths	3	2	2	45	38	38
Langue vivante 1 - Anglais	2	2	2	30	38	38
Langue vivante 2 - Espagnol	2	2	2	30	38	38
Arts Appliqués	2	2	2	30	38	38
EPS	2	2	2	30	38	38
Total	**35**	**35**	**35**	**500**	**675**	**675**

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS	SANCTION VISÉE
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, pour certains blocs de compétences et en fin de parcours pour les blocs restants. Délivrance d'un certificat de réalisation 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.	Diplôme de niveau 4 selon le référentiel de certification de l'Éducation Nationale

POURSUITE DE FORMATION
BTS Management Commercial Opérationnel BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client Autres BTS Commerciaux

DURÉE	EFFECTIFS
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 (Option A)	Effectif par groupe : minimum 16, maximum 30

DATES	HORAIRES
Selon le calendrier prévisionnel mis à disposition par les conseillères de formation.	Du lundi au vendredi de 8h15 à 18h15. Les horaires peuvent varier en fonction de l'emploi du temps et de la filière

LIEU	TARIFS
Cité des Formations et des Apprentissages 21 avenue Georges Brassens 31700 Blagnac	**Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.** Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue dont le tarif est communiqué par devis.