

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 :									
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 Prospecter des clients potentiels et valoriser 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.			Référentes administratives : viedelapprenant@cfablagnac.org						
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.			Référént handicap et accompagnement socio professionnel : accompagnement@cfablagnac.org						
			Référént pédagogique : pedagogie@cfablagnac.org						
			Référént suivi 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.			Alternance des méthodes, techniques pédagogiques pour favoriser l'action et l'ancrage des savoirs, savoir-faire et savoir-être.						
Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.			Les méthodes actives et interrogatives sont privilégiées pour une approche dynamique des apprentissages.						
accompagnement@cfablagnac.org									
MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS			MOYENS PÉDAGOGIQUES et TECHNIQUES						
Avoir satisfait aux prérequis.			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.						
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.			Foyer, Bar-brasserie, cafétéria avec prise en charge OPCO possible, épicerie solidaire, magasins pédagogiques, restaurants pédagogiques et cuisines pédagogiques.						
Période d'inscription de janvier à décembre.			Équipement professionnel individuel, nous consulter.						
Dispense des domaines généraux possibles en fonction des profils candidats : nous contacter.									
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 à la 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.