

Filière Commerce / Métiers de la vente

BAC PRO

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Présentation et objectif

Le titulaire du BAC PRO métiers du commerce et de la vente option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciales s'inscrit dans une démarche commerciale active dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et /ou des services associés. Il répond aux besoins de la clientèle et prospecte des clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct pour réaliser ses objectifs. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Pour exercer son métier, l'employé commercial doit adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client. Il doit respecter les normes vestimentaires de la profession et avoir un registre de langage adapté. Il doit faire preuve de rigueur dans la gestion et l'organisation de l'espace de vente dans le respect des règles de son entreprise.

Il doit faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité. Il respecte dans le cadre de ses activités les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle. Il doit également pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

Pré-requis

Cette formation est proposée en 2 ans. Elle est accessible aux candidats déjà titulaires d'un CAP ou d'une mention complémentaire dans le domaine de la vente ou ayant réalisé une classe de seconde BAC pro métiers du commerce et de la vente.

Equivalences passerelles

Des équivalences avec des blocs de compétences d'autres certifications professionnelles peuvent exister et la durée du parcours adaptée en fonction du parcours antérieur du candidat-Nous consulter.

Public

- Jeunes de 16 à 29 ans en contrat d'apprentissage, et sans condition d'âge pour les travailleurs en situation de handicap,
- Salariés en contrat de professionnalisation
- Salariés en reconversion, engagés dans un Projet de Transition Professionnelle ou bénéficiaires d'un dispositif PRO-A,
- Demandeurs d'emploi en reconversion bénéficiaire d'un financement.

Compétences visées

- Prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale
- Réaliser de la vente conseil
- Réaliser le suivi des ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle



Durée

2 ans en alternance CFA et en entreprise
672 heures par an en CFA
Possibilité d'adapter la durée des parcours.

Rythme

Alternance : une semaine au CFA /
une semaine en entreprise soit 50% du
temps de la formation en CFA et 50% en
entreprise.

Accès et délai d'accès à la formation

Sur dossier et après positionnement.
L'inscription définitive est conditionnée
par la signature d'un contrat d'alternance
avec une entreprise dont le secteur
d'activité correspond au métier visé.

Rémunération

La rémunération de l'apprenant diffère en
fonction de son statut, de son âge et de
son année dans le diplôme – Renseignez-
vous auprès du CFA.

Coût pédagogique

Le coût du matériel et de la formation peut
être pris en charge selon les modalités
de prise en charge fixées par les OPCO.
Renseignez-vous auprès du CFA.

Certification

Qualiopi / DataDock



Avec
le réseau des ,
l'Artisanat normand a de l'avenir

Contenu de la formation

Domaine Général : 302.75 heures par an

Français
Histoire - géographie et enseignement moral et civique
Anglais
Arts appliqués et cultures artistiques
Prévention santé environnement
Economie Droit
EPS

Domaine professionnel : 369.25 heures par an

Bloc 1 : Vente-conseil
Bloc 2 : Suivi des ventes
Bloc 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
Bloc 4 : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Modalités et Méthodes pédagogiques

La formation est dispensée en présentiel, voire en distanciel dans des contextes spécifiques. Les méthodes pédagogiques sont variées et axées sur la mise en application de cas concrets avec des apports théoriques et des apports pratiques.

La formation en entreprise permet un partage d'expériences.

Le suivi pédagogique et le suivi des acquis sont effectués par un conseil de classe tous les semestres avec envoi de bulletins de notes.

Un échange permanent avec l'entreprise se fait au travers du livret d'apprentissage et de la plateforme NET YPAREO.

Des visites en entreprise sont réalisées pendant les 2 années de formation.

Modalités d'évaluation et validation

L'obtention du diplôme se fait par capitalisation des blocs de compétences dont l'évaluation se fait en examen ponctuel à la fin de la seconde année.

Débouchés vers l'emploi

Le titulaire du BAC PRO métiers du commerce et de la vente option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale peut accéder à des emplois de :

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant,
- Commercial
- Représentant commercial
- Avec de l'expérience, il peut évoluer vers des emplois de :
- Chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs
- Délégué commercial, avec la

responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service

- Technico-commercial, avec la vente de produits et de services à forte technicité, Chef des ventes ou responsable de secteur

Poursuite de formation

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)
- BTS Management commercial opérationnel (MCO)
- BTS Technico-commercial
- BTS Professions immobilières
- BTS banque, conseiller de clientèle
- BTS assurances

Les + de nos CFA

- Accompagnement à l'orientation, découverte des métiers (prépa apprentissage, stages, Journées Portes Ouvertes...),
- Accompagnement pour trouver une entreprise d'accueil,
- Mobilité à l'international,
- Préparation aux concours (Meilleurs Apprentis de France, Olympiades des Métiers, etc.),
- Projets socio éducatifs et citoyen,
- CFA Numérique,
- Accompagnement social,
- BP : Accompagnement des CMA pour la création-reprise d'entreprise ...

Où se former ?



Centre de formation

Alençon
CIFAC • Caen
IFORM • Coutances
Eugénie Brazier • Dieppe
Gaston Lenôtre • Evreux
Le Havre
Simone Veil • Rouen

Campus Le Havre

78-79 rue Hilaire Colombel

76600 LE HAVRE

02 35 06 38 88

cfalehavre@cma-normandie.fr



Retrouvez-nous sur
www.cma-normandie.fr