



Bac Pro

NIVEAU 4

Métiers du commerce et de la vente

Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

" Je suis organisé, j'ai des qualités d'écoute et le goût du contact... "

Public

Il faut être âgé de 15 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé

Formation adultes : nous contacter

Prérequis – Durée

- Formation de 1 850 heures sur 3 ans : être issu d'une classe de 3^{ème}

- Formation de 1350 heures sur 2 ans sous conditions :

- ✓ avoir validé un CAP Équipier Polyvalent du Commerce ou effectué l'intégralité de la classe de seconde générale ou professionnelle
- ✓ tests de positionnement / entretien individuel

Rythme

2 jours par semaine en Centre de Formation et le reste du temps (3 jours) en entreprise

Modification possible selon le calendrier et les examens

Délai d'accès

Session : une rentrée par an en septembre.

Date limite d'intégration dans les 2 mois qui suivent la rentrée

Coût de la formation

Apprentissage : la formation est gratuite pour le jeune qui signe un contrat d'apprentissage. Le coût est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Continue : les financements de la formation continue sont nombreux (CPF de transition, France Travail, autofinancement,...).

Nous contacter pour un devis.

Le ou la titulaire du **Bac Pro Métiers du commerce et de la vente** exerce des métiers utilisant une démarche commerciale active.

Ses activités lui permettent de prospecter de nouveaux clients et de valoriser l'offre commerciale de sa structure.

Il accueille, conseille et vend des produits et des services associés.

La relation client est son cœur de métier.

Il anime son espace et participe à toutes les étapes de vente, du démarchage jusqu'à la fidélisation.

Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » : Son activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, en démarchage à domicile, soit une relation client à distance.

Objectifs et compétences visées

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Option B

Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

La formation

Descriptif et référentiel consultable sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Formation inscrite au RNCP sous le n°38399

Certifiée par le Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 19 / 12 / 2023

valable jusqu'au 31 / 12 / 2028

Contenu de la formation

Enseignement professionnel :

- Pratique professionnelle
- Technologie professionnelle
- Gestion commerciale
- Economie – Droit
- Prévention Santé Environnement
- Chef d'œuvre

Enseignement général :

- Français / Histoire Géographie
- Anglais
- Espagnol
- Education Physique et Sportive
- Mathématiques
- Arts appliqués

Modalités d'évaluation

Contrôle en Cours de Formation (CCF) et épreuves finales ponctuelles en fin de cursus. Périodes d'examens blancs en cours d'année.

Possibilité de validation par blocs de compétences : oui ☐ non ☒

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active en présentielle avec apports théoriques, exercices de mise en situation et travaux pratiques

Salles adaptées et équipées pour la formation

Magasin pédagogique

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Contact : direction.adjointe@cfa-europeen-louis-prioux.fr

Et après ?

Poursuite d'études possibles

Ce Bac Pro débouche sur la vie active mais il est possible de poursuivre des études (Niveau 5) :

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Professions immobilières
- BTS Banque

Type d'emplois accessibles

- Chargé(e) d'affaires, de clientèle
- Vendeur(se) à domicile indépendant(e)
- Conseiller(ère) commercial(e), Conseiller(ère) de vente
- VRP, Responsable d'équipe de vente
- Attaché(e) commercial(e)

Secteur d'activité

Le ou la titulaire du Bac Pro peut exercer son activité dans :

- Des entreprises de service : agences immobilières, service à la personne,...
- Des entreprises de production et de fabrication de biens de consommation courantes ou de fournitures industrielles
- Des entreprises commerciales de vente de biens de consommation courante ou de biens d'équipement

Taux d'insertion dans le métier 6 mois après la fin de la formation consultable sur [Inserjeunes](#)

Contactez-nous !

CFA @uropéen Louis Prioux / A.F.PRO.M

4 rue Antoine Durenne – Parc Bradfer - BP 50 259

55 006 BAR-LE-DUC Cedex

Tél. : 03.29.79.47.13 – contact@cfa-europeen-louis-prioux.fr

