

CFA de l'académie de Versailles

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

UFA Nikola Tesla - 15 Chemin du Champ de Courses 91410 Dourdan

OBJECTIFS

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

CONTENU

Compétences professionnelles :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Savoirs :

- Langues vivantes
- Français
- Histoire-géographie, enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Prévention santé environnement
- Economie droit
- EPS

PUBLICS

- Salarié en Contrat d'Apprentissage

DURÉE

De 1350 h

DATES

Date de début : 01 septembre 2024

Date de fin : 28 juin 2026

PRÉ-REQUIS

Niveau 3 (ex V)

BEP, CAP dans le domaine ou première générale ou expérience professionnelle équivalente.

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (ex IV)

VALIDATION

- Diplôme / unité de diplôme
Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- A distance
- Cours du jour
- Face à face

POURSUITE D'ACTIVITÉS

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel commun des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes :

- o Vendeur-conseil,
- o Conseiller de vente,
- o Conseiller commercial,
- o Assistant commercial,
- o Téléconseiller,
- o Assistant administration des ventes,
- o Chargé de clientèle.

Pour l'option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » :

- o Conseiller relation client à distance,
- o Conseiller en vente directe,
- o Vendeur à domicile indépendant,
- o Commercial,
- o Représentant commercial.

Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de :

- o Chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs,
- o Délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service,
- o Technico-commercial, avec la vente de produits et de services à forte technicité,
- o Chef des ventes ou responsable de secteur.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Deuxième et dernière année en apprentissage.

[Fiche RNCP 32259](#)

Moyens matériels : Plateaux techniques équipés avec le matériel et appareils nécessaires aux formations en fonction du domaine d'activité, salles banalisées, salles informatiques. Centre d'informations et de documentation. Restauration sur site.

Moyens humains : enseignants de l'éducation nationale. Interventions ponctuelles de professionnels du secteur possibles.

Modalités de recrutement : Parcoursup, dossier de candidature, entretien, tests, positionnement pédagogique. Possibilité d'intégrer le cycle de formation en deuxième ou dernière année en fonction de l'expérience professionnelle du candidat.

Modalités pédagogiques : Alternance centre de formation et entreprise. Cours en face à face ou distanciel possible. Mises en situations professionnelles. Chef d'œuvre.

COÛT

Reste à charge 0 €

FINANCEMENT

- Entreprise et OPCO



DOMAINES PROFESSIONNELS

- Commerce, marketing

CONTACT

Loutfi Mamoun

Téléphone : 01.64.59.26.86

Email : loutfi.mamoun@ac-versailles.fr

RÉFÉRENT HANDICAP

Mme Charleen Courtois

charleen.courtois@ac-versailles.fr

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Un(e) apprenti(e) en situation de handicap peut bénéficier de divers aménagements dans le cadre de sa formation en prenant contact avec la référente handicap. Ainsi, il/elle bénéficie d'un accueil et d'un accompagnement particulier tout au long de sa formation en alternance.

Une demande de Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH) doit être effectuée auprès de la Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH) du département de résidence.

Les équipes du CFA académique sont sensibilisées et mobilisées pour accueillir des personnes en situation de handicap et leur proposer un accompagnement adapté pour favoriser leur formation en alternance.