



Apprentissage



Qualifier pour développer,
innover pour réussir

Lieu de la formation : Antenne de La Ciotat

270 rue La Pérouse 13600 La Ciotat

accueil@cfbt-asso.com

Tél. 04 42 08 48 30 - Fax 04 42 71 84 43

Responsable de la formation : Gisèle VELASCO

gisele.velasco@cfbt-asso.com

> Bac pro Métiers du commerce et de la vente

Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

1^{ère} session 2022

Diplôme national de **niveau 4 européen** permettant d'acquérir les compétences requises pour l'exercice des fonctions commerciales en face-à-face ou à distance.

> QUALIFIER

Présentation générale

Le Bac pro Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale forme des employés commerciaux capables d'intervenir dans tout type d'unité commerciale possédant un espace de vente, et de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

Contenu et organisation de la formation

La formation s'étend sur 3 ans et comprend **1850 heures d'enseignements au CFA**, en alternance avec les temps de travail au sein de l'entreprise d'accueil agréée pour former des apprentis.

Modules d'enseignement

- Mathématiques
- Économie-droit
- Analyse et résolution de situations professionnelles : Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prévention santé environnement
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol
- Français
- Histoire-géographie - enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive

> DÉVELOPPER

Objectifs du diplôme

Offrir une solide formation en vente et prospection afin de permettre au diplômé d'accéder à la vie active avec une qualification reconnue et recherchée.

Compétences à acquérir

Sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable, chef ou superviseur des ventes, responsable de région ou de secteur, directeur commercial, directeur de la relation client ou selon les règles de distribution de l'entreprise avec laquelle il a contracté, le titulaire du diplôme doit savoir :

- 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,
- prospecter des clients potentiels,
- participer à la construction d'une relation client durable.

> INNOVER

Un établissement où les apprenants sont acteurs de la vie du centre et prennent part à la démarche d'amélioration continue de la qualité.

Un établissement où les apprenants sont à l'initiative des projets socio-éducatifs et co-rédigent les chartes de vie collective, pour le bon usage des ressources informatiques et d'engagement pour un développement durable et solidaire.

Un établissement engagé dans la transition numérique au service de la pédagogie et des apprenants.

Une adaptation des modalités pédagogiques

- Parcours de formation individualisé.
- Aucune sélection à l'entrée et un accompagnement pour accéder à la réussite.
- Enseignement personnalisé en fonction des besoins de chaque apprenant.
- Suivi individualisé de la formation par l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation) : visites en entreprise, bilans, évaluations formatives.
- Temps de régulation collective et individuelle permettant à chaque apprenant de prendre du recul et d'analyser son parcours.

Un lien permanent CFA-apprenti-entreprise

- Livret de liaison pédagogique entre le CFA et l'entreprise, utilisé par l'apprenti, le formateur et le maître d'apprentissage.
- Visites en entreprise de l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation).
- Rencontre avec les maîtres d'apprentissage en début de cycle, puis en cours de formation.
- Mobilisation d'un réseau d'entreprises d'accueil.

Des démarches administratives accompagnées

Les coordonnateurs relations entreprises et les formateurs :

- mettent en contact les employeurs et les candidats-apprentis,
- accompagnent les employeurs dans leurs démarches administratives.

> RÉUSSIR

Notre centre prend en compte les situations de handicap, renseignez-vous auprès de nos référents filières.

Débouchés du diplôme

- Salarié, indépendant, sédentaire ou itinérant, en face-à face ou à distance.
- Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.
- Spécifique option B : conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial.
- L'activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable. Elle peut également se dérouler au sein de l'entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.
- Progression possible dans le métier : chargé de prospection, délégué commercial, technico-commercial, chef des ventes ou responsable de secteur.

Entreprises concernées

- Tout type d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Clientèle de particuliers (grand public) ou utilisateurs et prescripteurs professionnels (entreprise, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs ...).
- Certaines organisations qui commercialisent des produits de secteurs très spécifiques et réglementés.

Perspectives, suites de parcours, équivalences et passerelles

- Le titulaire du Bac pro Métiers du commerce et de la vente possède une qualification reconnue et suffisante pour entrer dans la vie active mais il est possible de poursuivre vers un BTS ou une licence professionnelle de la même spécialité.
- Équivalence avec des blocs de compétences d'autres certifications professionnelles : nous consulter.