

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option B : Prospection clientèle et Valorisation de
l'offre commerciale

OUVERTURE RENTÉE 2024

Niveau de diplôme RNCP 38399

- Diplôme de niveau européen 4 délivré par le Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse
- BAC
- Date d'enregistrement à la certification : 06/01/2029

Voie d'accès

■ Alternance : 1 semaine / 1 semaine

Public

- À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance
- Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

Pré-requis

- Avoir validé son année de 2nde ou de 1ère
- Être titulaire d'un diplôme de BEP ou de CAP
- Être titulaire d'un BAC général

Modalités et délais d'accès

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en septembre / octobre et possible jusqu'en janvier

Objectifs

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes tout en s'assurant de la satisfaction client
- Participer à la fidélisation et au développement de la relation client
- Prospecter la clientèle potentielle

Durée

- 1 350 heures sur 24 mois
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 1 semaine en entreprise

Tarifs de la formation

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'OPCO / l'entreprise

Débouchés professionnels

- Vendeur(se) Conseil
- Vendeur(se) Spécialiste
- Conseiller(e) Commercial(e)
- Représentant(e) de Commerce, VRP
- Assistant(e) Commercial(e)
- Téléconseiller(e)
- Chargé(e) de Clientèle

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Titre Professionnel Gestionnaire d'Unité Commerciale

Passerelles

- Diplôme équivalent d'enseignement général ou d'une autre branche professionnelle (sur étude de dossier)

Contact

Nathalie TOUZALIN
contact@campus120.cci.fr
05 49 37 44 86

Lieu de la formation

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Inscription

Flashez le code ou saisissez
l'adresse <https://urlz.fr/nA9X>



NOUVEAU DIPLÔME RENTRÉE 2024 CAMPUS 120

Quelques indicateurs sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Programme & Contenu

Enseignement général

- Français
- Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Economie-Droit
- Education Physique et Sportive
- Langue Vivante Etrangère 1 - Anglais
- Langue Vivante Etrangère 2 - Espagnol
- Arts Appliqués et Cultures Artistiques
- Prévention Santé Environnement

Enseignement professionnel

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre physique et virtuel (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 et assurer le suivi du ou des services associés

- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client par la mesure, l'analyse et l'amélioration de la satisfaction

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation 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
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou services

Méthodes et moyens mobilisés

- Cours et cas pratique
- Plateaux techniques de mises en situations professionnelles avec deux magasins écoles professionnels (supérette et magasin non alimentaire)

Modalités d'évaluations

- Deux évaluations par semestre, par matière, adaptées au type d'épreuve préparée (oral, écrit, étude de cas, mise en pratique).
- Examen blanc
- Examen terminal



Cofinancé par
l'Union Européenne



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +30 ans dans la formation et de connexion avec les entreprises de la Vienne
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, espaces verts, restauration ...

CCI de la Vienne - CAMPUS 120

120 rue du Porteau - 86000 POITIERS
Tél : 05 49 37 44 50

CCI Vienne - Service communication
SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel
Mise à jour : 5 novembre 2024



www.campus120.fr

