

**EN APPRENTISSAGE**

**OU**

**FORMATION CONTINUE**

**ELIGIBLE AU CPF**

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

**OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET  
VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE**

**RNCP niveau 4**



**COMMUNICATION  
MANAGEMENT**



**COMPÉTENCES  
COMMERCIALES**



**GESTION  
NÉGOCIATION**



**AISANCE  
RELATIONNELLE**

## Où la formation est-elle proposée ?

| IMA                       | Meaux | Melun | Montereau |
|---------------------------|-------|-------|-----------|
| <b>Alternance</b>         | ●     |       | ●         |
| <b>Formation continue</b> | ●     |       | ●         |

## Quelles conditions d'admissions ?

- **Apprentissage** : Être âgé(e) de 15 ans et sortir de 3ème ou être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus
- **Formation continue** : Être titulaire d'un diplôme de niv. 3 ou équivalent

## Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant doit être capable de :

- Prospecter les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct
- Alimenter le portefeuille client de l'entreprise
- Inciter ses clients à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose
- Effectuer une démonstration et négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement)
- Fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement

## Programme

Le BAC Pro Métiers du commerce et de la vente option B est composé de 16 blocs de compétences, selon la fiche détaillée dans le lien suivant : [RNCP 32259](https://www.ima77.fr/rnnp/32259)

- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- PSE
- Économie-droit
- Mathématiques
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Français
- Histoire-Géographie
- EPS
- UF - Langue vivante
- UF - EPS
- UF - Mobilité

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance s'appuyant sur les acquis de l'entreprise
- Mise en situation professionnelle sur un plateau technique moderne et innovant
- Encadrement de l'apprenant par une équipe dynamique et expérimentée
- **\*Apprentissage** : Suivi pédagogique de l'apprenant grâce à un accès personnel accessible à distance pour les entreprises / responsables légaux / apprenant

# Modalités d'accès

- **Formation continue** : Préinscription sur le site web [www.cma77.fr](http://www.cma77.fr)
- **Apprentissage** : Préinscription sur le site web [www.cfa77.fr](http://www.cfa77.fr)
- En direct lors des JPO, salons ...
- Possibilité d'atelier d'accompagnement à la recherche d'entreprise ainsi que d'atelier de découverte
- Signature du contrat ou de la convention puis convocation à la formation

## Modalités d'évaluations

- Examens finaux : épreuves écrites et orales
  - Soutenance d'un dossier professionnel à l'oral
  - Etude de cas
  - Evaluation des pratiques en entreprise
- L'ensemble des blocs doit être validé pour l'obtention du diplôme

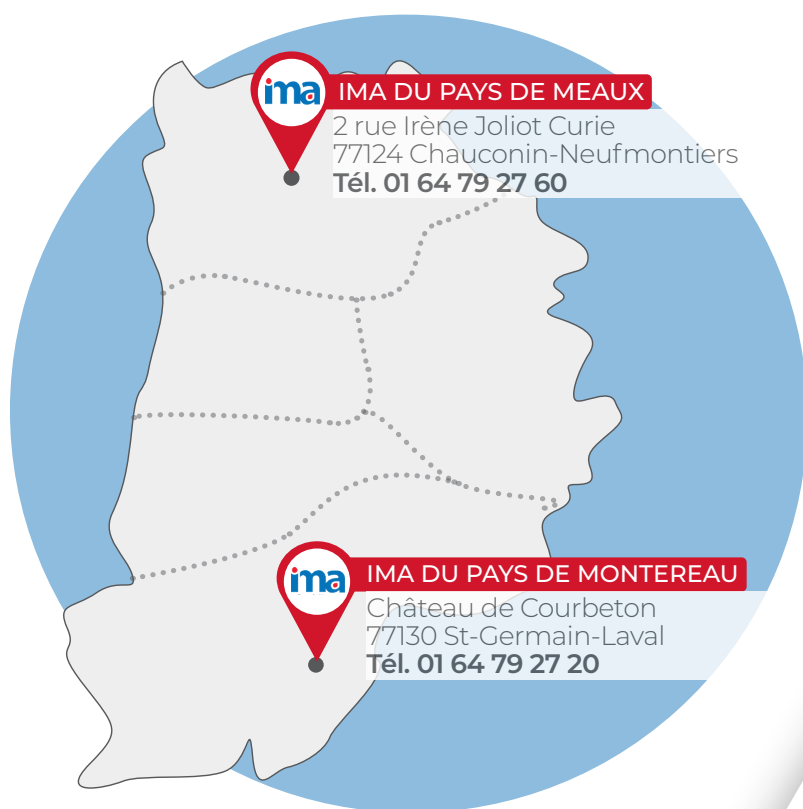
## Poursuite de formation

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'étude est envisageable en BTS.

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

## Perspective professionnelle

- Vendeur conseil / Vendeur qualifié / Vendeur spécialiste
- Conseiller de vente
- Assistant commercial
- Assistant administration des ventes
- Télé-conseiller
- Chargé de clientèle



### DURÉE ET HORAIRES

- BAC Pro en 2 ans : **1350h**  
*Nous contacter préalablement*
- BAC Pro en 3 ans : **1890h**  
(hors vacances scolaires)
- Horaires de cours entre 8h40 et 16h25
- Alternance à raison d'une semaine sur deux à l'IMA

### TARIFS

- **Apprentissage** : Gratuit pour l'apprenti (prise en charge par l'OPCO). La formation exige du matériel à la charge de l'apprenti. \*Hors coût du matériel individuel et de la tenue professionnelle
- **Formation continue** : Sur devis (nous consulter pour toute demande de prise en charge). Code CPF : 309606



Nous mettons tout en oeuvre pour rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap.

Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter en amont de toute inscription.

**Retrouvez-nous sur**



**WWW.CMA77.FR**

**WWW.CFA77.FR**



version 09/2021