

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE

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



COMMERCE
ET GESTION

Niveau 4



PUBLIC

- **En apprentissage**
15 à 30 ans (statut RQTH, PSH, futur créateur d'entreprise : pas de limite d'âge)
- **En formation continue**
 - Salariés
 - Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Niveau 3^{ème} ou CAP

DURÉE

De 2 ans à 3 ans, soit de 420 à 675 heures par an

LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

TARIF

- **Prise en charge complète** pour un contrat d'apprentissage.
- **Prise en charge partielle ou totale** pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : 16 € / heure (proposition d'un parcours personnalisé)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Retrouvez les modalités et délais d'accès sur notre site web (QR code)

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **MAÎTRISER** les techniques de vente et de relation client
- **SUIVRE** les ventes
- **FIDÉLISER ET DÉVELOPPER** la clientèle
- **PROSPECTER ET VALORISER** l'offre commerciale

LES CMA OCCITANIE



EXPERTISE

Ateliers et laboratoires d'application, matériel professionnel. Formateurs spécialisés dans le métier



PREMIER ÉQUIPEMENT

Votre matériel pris en charge par l'OPCO compétent



MOBILITÉ EUROPÉENNE

Un plus pour votre CV



CONCOURS

Préparation aux concours des métiers de l'artisanat

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE

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



COMMERCE
ET GESTION

Programme

- **BC01** - Conseiller et vendre
- **BC02** - Suivre les ventes
- **BC03** - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- **BC05** - Prospecter et valoriser l'offre commerciale (option B)
- **BC06** - PSE (Prévention Santé Environnement)
- **BC07** - Économie – Droit
- **BC08** - Mathématiques
- **BC09** - Langue vivante A
- **BC10** - Langue vivante B
- **BC11** - Français
- **BC12** - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
- **BC13** - Arts appliqués et cultures artistiques
- **BC14** - EPS (Education Physique et Sportive)
- **BC15** - Langue vivante étrangère ou régionale (bloc facultatif)
- **BC16** - Mobilité (bloc facultatif)
- **BC17** - Secteur sportif (bloc facultatif)

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Présentiel en groupe
- Individualisation des parcours via la digitalisation et la formation en situation de travail
- Encadrement et suivi pédagogique de l'apprenant en centre et en entreprise
Livret de formation et plateforme interactive

Modalités d'évaluation

- Écrit et ou oral, mise en situation
- Contrôle en cours de formation (CCF) et ou examen ponctuel en fin de cycle de formation
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Poursuite d'études

Il est possible de poursuivre ses études en 2 ans en BTS, BTSA.

Exemples de formations :

- BTS management commercial opérationnel
- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt-bois
- BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux

Débouchés

Le titulaire du bac pro métiers du commerce et de la vente option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale exerce dans des entreprises commerciales, de services ou de production, hors secteurs réglementés et produits à technicité très pointue.

Retrouvez le taux d'insertion sur le site France Compétences : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/ et sur notre site web.

DANS NOS CMA

- Ariège
- Gers
- Hautes-Pyrénées

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/formations



OCCITANIE

CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr

3006

Service & appel
gratuits