Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

(2e et 3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 24157612F — Mise à jour : 28 janvier 2025

Organisme responsable : **CFA Ville de Lorient**

Présentation de la formation

Objectifs

Ce(cette) professionnel(le) du commerce exerce son activité au sein d'une entreprise qui distribue des produits et/ou des services. Il(elle) apporte un conseil afin d'adapter l'offre à la demande du client. Il(elle) peut réaliser sa vente en face à face ou à distance, dans une unité sommerciale ou à l'extérieur. Il(elle) peut être conduit(e) à renouveler les contacts pour réaliser la vente ou pour proposer une vente additionnelle.
Dans une situation de vente, il(elle) représente son entreprise et/ou les marques de produits ou services commercialisés.

Le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente doit être capable de :
- Conseiller le client
- Réaliser et suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

Programme

Enseignement professionnel: animation et gestion de l'espace commercial, vente-conseil, suivi des ventes, fidélisation et relation client, économie-gestion, prévention santé environnement.
Enseignement général: français, histoire-géographie, mathématiques, sciences physiques, anglais, espagnol, arts appliqués, EPS.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Niveau Bac général, pro ou techno, BP**

Liste des certifications

Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
Code RNCP : 38399

Métiers associés

D1403 — Relation commerciale auprès de particuliers
D1408 — Téléconseil et télévente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1878726S	Présentiel	Lorient	01/09/2025	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #24157612F