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. : 25167231F — Mise à jour : 21 mars 2025

Organisme responsable : **AREP 56**

Présentation de la formation

Objectifs

Compétences attestées :

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

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
1967351S	Présentiel	Ploërmel	01/09/2025	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #25167231F