



BAC PRO

"MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE"

Option : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



2 ans d'alternance : 2 jours en CFA / 3 jours en entreprise (par semaine)



Gratuite et rémunérée



Programme

Durée : 2 ans - 1350 heures

Unités générales - 357 heures :

- Français
- Histoire / Géographie et enseignement moral et civique
- Economie - Droit
- Mathématiques
- Langues vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Espagnol
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

Unités professionnelles - 318 heures :

- Bloc 1 : Conseiller et vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Présentation santé environnement



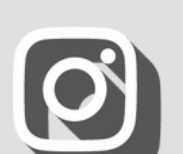
Organisme certificateur
Fiche RNCP

32 Rue Hippolyte Bottier - 60200 COMPIEGNE

www.groupemab.com

09.87.38.20.85

Suivez-nous:





BAC PRO

"MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE"

Option : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



2 ans d'alternance : 2 jours en CFA / 3 jours en entreprise (par semaine)



Gratuite et rémunérée



Programme

Pré-requis :

- Titulaire d'un CAP (Certificat d'Aptitude Professionnelle) ou d'un BEP (Brevet d'Etudes Professionnelles)

Débouchés :

- Chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs.
- Délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service.
- Chef(fe) des ventes ou responsable de secteur.
- Poursuite d'études : BTS Communication / BTS NDRC

Compétences visées :

- Accueillir
- Conseiller
- Vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle
- Développer la relation client
- Prospecter des clients potentiels

Modalités et accès

- Entretien
- Fiche de renseignement Alternance

Méthode Pédagogique :

- 100% Présentiel Mix Learning

Moyens et outils pédagogiques :

- Face à face pédagogique
- Plateforme E-learning
- Supports pédagogiques
- Jeux de rôle

Modalités d'évaluation

- Évaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise.

Diplôme délivré :

- BAC Professionnel

Titre certifié accessible par la voie de la VAE / Validation des Acquis de l'Expérience. Rendez-vous sur : <https://vae.gouv.fr/> ou <https://www.forpro-creteil.org/upload/files/formulaire%20VAE.pdf>

32 Rue Hippolyte Bottier - 60200 COMPIEGNE

www.groupemab.com

09.87.38.20.85

Suivez-nous:

