

# BAC PRO

## "MÉTIERES 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

groupe  
**mab**  
academy



## Programme

### 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 :

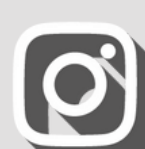
- Bloc 1 : Conseiller et vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Présentation santé environnement

32 Rue Hippolyte Bottier - 60200 COMPIEGNE

[www.groupemab.com](http://www.groupemab.com)

09.87.38.20.85

Suivez-nous:





# BAC PRO

## "MÉTIERS 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

