

FICHE FORMATION - BAC PRO

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente - option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Apprentissage – formation en alternance

Public concerné, prérequis, conditions d'accès

- Vous sortez d'une 2^{de} professionnelle ou avez obtenu un CAP (ou un diplôme de niveau 3)
- Vous avez entre 15 ans et 29 ans*
- Vous souhaitez
 - Apprendre un métier
 - Obtenir un diplôme professionnel reconnu
 - Alternier entre l'établissement de formation et l'entreprise
 - Sécuriser votre parcours de formation
 - Acquérir une première expérience en entreprise et vous insérer plus rapidement dans la vie professionnelle

Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation)

*Sans limite d'âge pour le statut RQTH (reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé), créateur ou repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau.

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage.

Durée de la formation : sauf conditions particulières : le contrat est conclu pour 2 ans (20 semaines de formation (700 heures) /an au sein du lycée pendant la période scolaire).

Résumé de la formation :

Le bac professionnel Métiers du commerce et de la vente – option B prépare aux métiers de la prospection et de la vente en contexte commercial.

Il allie compétences techniques commerciales, communication clientèle et utilisation d'outils numériques de gestion.

La formation inclut des stages en entreprise permettant une mise en pratique immédiate des apprentissages.

Elle débouche sur une insertion professionnelle directe ou sur une poursuite d'études.

Métiers visés : (4 métiers maximum) (source France compétences, types d'emplois accessibles)

Vendeur / Conseiller de vente

Technico-commercial / Technico-commerciale

Agent / Représentant de commerce

Chargé / Chargée de clientèle ou de prospection

Résumé du métier (source France Compétences secteur d'activités):

Les titulaires de ce bac exercent des activités liées à la prospection, la fidélisation et la vente de produits ou services.

Ils travaillent dans des entreprises de différents secteurs : grande distribution, commerce spécialisé, services, etc.

Ils maîtrisent les techniques de communication, de négociation et utilisent les outils informatiques de gestion commerciale.

Ils sont capables d'analyser les besoins clients et de proposer des solutions adaptées.

Objectifs (source FC objectifs et contextes de la certification) :

Acquérir les bases des techniques de vente et de négociation.

Développer des compétences en prospection active et relation client.

Apprendre à utiliser les outils numériques liés à la gestion commerciale.

Maîtriser les fondamentaux du marketing opérationnel et de la communication.

Analyser les marchés et identifier les opportunités commerciales.

Comprendre les enjeux économiques et juridiques du commerce.

Savoir organiser son travail et gérer son temps dans un environnement commercial.

Participer à la promotion et à la valorisation de l'offre commerciale.

Préparer progressivement l'insertion professionnelle via des stages en entreprise.

Permettre une évolution vers des formations supérieures dans le domaine commercial.

Contenus (source FC compétences attestées) :

Enseignements généraux : français, histoire-géographie, langues vivantes, mathématiques appliquées, EPS.

Enseignements professionnels :

Prospection et développement de clientèle

Valorisation de l'offre commerciale

Communication et négociation

Gestion de la relation client

Informatique commerciale et outils CRM

Économie, droit et environnement juridique

Prérequis pour intégrer la formation

Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) dans le domaine commercial ou tertiaire.

Avoir un projet professionnel clair orienté vers les métiers de la vente et du commerce.

Faire preuve d'une motivation affirmée pour les activités commerciales et relationnelles.

Valider son projet par un conseiller CIO ou un responsable pédagogique.

Coût :

Éligible à une prise en charge par l'opérateur de compétences de l'entreprise formatrice, la formation est **gratuite** pour l'apprenti,

Pour les employeurs du secteur public contactez l'établissement de formation.

Poursuite d'étude :

Possibilité d'intégrer un BTS via Parcoursup, un Certificat de Spécialisation..

Modalités et délai d'accès à la formation :

Le contrat d'apprentissage porte mention de la date du début de l'exécution du contrat d'apprentissage. La date de début de la formation pratique chez l'employeur et de la période de formation ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail).

Validations(s) : Diplôme du ministère de l'Education nationale de Niveau 4 (Bac Pro) + d'informations sur cette certification en cliquant sur le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au référentiel d'examen.

Code(s):

NSF **312** – ROME **D1403 - D1408**

FORMACODE **34566 - 34584** – RNCP**38399**

Enseignants certifiés Education Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation, intervenants professionnels.

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

Renseignements et inscriptions :

IFPRA - Pôle valorisation de l'offre de formation 2, rue du docteur Fleury | 76130
Mont Saint Aignan ifpra-valo@ac-normandie.fr <https://ifpra-normandie.fr> (Nos
formations > Apprentissage)

<https://cfa-aca-normandie.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

Dénomination : IFPRA - Institut de Formation Professionnelle en Région
Académique / IFPRA - Numéro de déclaration d'activité : 23 76 P0090 76 | N° SIRET :
18760909400029 | CODE NAF : 8559A