

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

Apprentissage – formation en alternance COMMERCE • BANQUE - ASSURANCE • IMMOBILIER Commerce

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

LES PRÉREQUIS

- Vous avez entre 15 ans et 29 ans*

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

- Vous sortez d'une 2^{de} professionnelle ou avez obtenu un CAP (ou un diplôme de niveau 3)
- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les techniques de prospection pour identifier et qualifier une clientèle ciblée par courrier, téléphone et contact direct. Développer des compétences en communication persuasive pour valoriser l'offre commerciale via présentation, argumentation et adaptation au client. Négocier commerciale (prix, délais, quantités). Gérer la relation client : suivi, fidélisation, traitement objections et réclamations. Utiliser outils digitaux et gérer informatiquement fichiers prospects/clients. Connaître environnement économique et juridique du commerce. Accéder à postes d'attaché commercial ou représentant multiscarte, avec évolution vers encadrement équipes de vente après expérience.

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option B forme des commerciaux de terrain capables de prospecter clientèle et valoriser l'offre commerciale. Formation de 3 ans après la 3^e, elle maîtrise les techniques de démarchage (téléphone, courrier, direct), négociation, argumentation et fidélisation, avec enseignements généraux et professionnels.

MÉTIERS VISÉS

- Attaché commercial salarié (statut VRP)
- Représentant multiscarte
- Vendeur-prospecteur
- Chargé de prospection commerciale

RÉSUMÉ DU MÉTIER

Le commercial option B est un agent de terrain qui rencontre régulièrement les clients pour les convaincre d'acheter produits ou services. Il prospecte activement, qualifie prospects, négocie prix/délais/quantités, présente et argumente l'offre, démontre produits, et suit la relation client pour fidéliser. Objectif : vendre toujours plus avec qualité.

POURSUITE D'ÉTUDE

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

TYPE DE RECONNAISSANCE ET VALIDATION

+ d'informations sur cette certification en cliquant sur le lien suivant :

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

Niveau de diplôme : 4 (Bac Pro)

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

Code(s)	–
NSF	312
ROME	D1403 - D1408
FORMACODE	34566 – 34584 – 34593
RNCP	38399

NOM DU CERTIFICATEUR

Diplôme du ministère de l'Education nationale de Niveau 4 (Bac Pro)

Date d'enregistrement de la certification : 19/12/2023

Date d'échéance de la certification : 31/12/2028

DURÉE DE LA FORMATION

Sauf conditions particulières : le contrat est conclu pour 3 ans (20 semaines de formation (700 heures) /an au sein du lycée pendant la période scolaire)

MODALITÉS DE FORMATION

La formation se déroule en cours collectif, en présentiel dans l'établissement de formation.

MODALITÉS ET DÉLAIS 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). Le délais est conditionné par le calendrier des plateformes institutionnelles d'affectation avec une durée maximum de 6 mois. En cas de contact hors plateforme, la prise de contact est effectuée dans les 72h

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

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

<https://ifpra-normandie.fr/wp-content/uploads/2022/03/CONDITIONS-GENERALES-DE-VENTE.pdf>

TARIFS ET FINANCEMENT

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.

CONTACTS – RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

IFPRA - Pôle valorisation de l'offre de formation 2, rue du docteur Fleury | 76130 Mont Saint Aignan. Contact : 0232089414
// ifpra-contact@ac-normandie.fr <https://ifpra-normandie.fr> (Nos formations > Apprentissage)
<https://cfa-aca-normandie.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

MÉTHODE MOBILISÉE

Alternance d'apports théoriques et pratiques. Mises en situations professionnelles sur plateaux techniques. Enseignements généraux réalisés en salle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont conformes au règlement d'examen du référentiel de la certification. Selon la certification, les épreuves peuvent se dérouler en contrôle en cours de formation (CCF) seul, en CCF et ponctuel, ou en ponctuel.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes en situation de handicap peuvent contacter l'organisme de formation en amont de leur souhait d'inscription pour une adaptation des modalités en fonction de leurs besoins.

Pour l'apprenti en situation de handicap, un accompagnement individualisé est mis en place :

- la mise en relation avec un référent handicap de proximité au sein de l'établissement et du référent handicap apprentissage de l'IFPRA : ifpra-handicap-apprentissage@ac-normandie.fr
- l'adaptation des moyens pédagogiques, techniques et organisationnels lorsque cela est nécessaire et possible
- l'orientation vers des partenaires spécialisés si les besoins dépassent les capacités de l'organisme de formation (partenariat de l'IFPRA avec le GIP ALFEPH)

QUALIFICATION DES FORMATEURS

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

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

LIEUX DE FORMATION

Établissement / antenne	Sigle	Ville	Département
Aristide Briand	LP	Evreux	Eure (27)
Georges Dumézil	LP	Vernon	Eure (27)
Sauxmarais	LP	Cherbourg-en-Cotentin	Manche (50)
Mézeray - Gabriel	LPO	Argentan	Orne (61)
Ferdinand Buisson	LPO	Elbeuf	Seine Maritime (76)
Gustave Flaubert	LGT	Rouen	Seine Maritime (76)

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
L'IFPRA Normandie est labellisé Qualiopi – Eduform.