

Bac professionnel métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC
Contact - accueil
05.56.79.52.00
contact@campusdulac.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus Parcours en trois ans: avoir suivi une 3ème pour bac en 3 ans Parcours en deux ans: avoir suivi une seconde générale ou être titulaire d'un diplôme de niveau CAP (niveau 3)

Prérequis pédagogiques :

Forte motivation pour les métiers du commerce en face à face ou à distance, avec utilisation d'outils numériques, Sens de l'accueil de l'écoute et disponibilité, Capacité à travailler en équipe. Deux langues vivantes (anglais et espagnol)

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Les objectifs sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client. L'activité de prospection et de vente s'exerce auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels et nécessite soit des déplacements soit une relation client à distance. Le candidat peut être amené à qualifier des cibles, prendre des rendez-vous, valoriser l'offre commerciale en point de vente... Le tronc commun avec l'option A permet de développer des compétences en vente-conseil, en fidélisation, suivi du règlement client, traitement des réclamations...

Contenu et modalités d'organisation

Enseignement général : • Economie-Droit • Mathématiques • Français • Histoire/Géographie & Enseignement moral et civique • Langues vivantes (Anglais et espagnol obligatoire) • Arts appliqués et cultures artistiques • Education physique et sportive (selon le contrat)
Enseignement professionnel : • Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (option B) • Vente conseil • Suivi des ventes • Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client • Prévention santé & environnement La formation peut se faire sur deux ans (1350 heures) selon le profil de l'apprenant.

Durées de la formation *1875h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS management Commercial opérationnel (MCO), BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC).

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00182340	du 01/09/2020 au 30/06/2022	(33)	CAMPUS DU LAC		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC
00182467	du 01/09/2020 au 30/06/2022	(33)	CAMPUS DU LAC		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC
00208092	du 01/09/2021 au 30/06/2023	(33)	CAMPUS DU LAC		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC
00208091	du 01/09/2021 au 30/06/2023	(33)	CAMPUS DU LAC		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC

00261932

du 01/09/2022 au
30/06/2025

(33)

CAMPUS DU LAC

MON
COMPTE
FORMATION

Contrat
app

FPC

00338372

du 01/09/2023 au
31/08/2026

(33)

CAMPUS DU LAC

Non
éligible

Contrat
app

00413874

du 01/09/2024 au
31/08/2027

(33)

CAMPUS DU LAC

Non
éligible

Contrat
app