

Financement	
Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif	
Organisme responsable et contact	
GRETA CFA AQUITAINE GRETA CFA AQUITAINE 05.40.54.71.31 contact@greta-cfa-aquitaine.fr	
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 :	
Dossier Entretien	
Niveau d'entrée requis :	
Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)	
Conditions d'accès :	
Sur dossier, entretien de motivation et test de positionnement Inscription possible jusqu'au 31 août de chaque année Rentrée tardive possible sous certaines conditions Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap	
Prérequis pédagogiques :	
Non renseigné	
Contrat de professionnalisation possible ?	
Non	

Objectif de la formation

se déplacer en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile suivre une relation client à distance accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes, mettre en place et réaliser des manifestations commerciales décidées par son entreprise et exploiter les retombées mettre en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et les techniques de vente développer et exploiter son portefeuille clients Le/La titulaire du Bac professionnel MCV option B sera capable de :Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés Contribuer au suivi des ventes Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client Concevoir et mettre en œuvre une opération de prospection POURSUITE D'ÉTUDES BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL OU BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Contenu et modalités d'organisation

--> Enseignements professionnels : Compétences viséesBloc 1 Conseiller et VendreBloc 2 Suivre les ventesBloc 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation clientBloc 4 Prospecter et valoriser l'offre commerciale --> Enseignements généraux : Français - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et CiviqueMathématiques et SciencesAnglaisÉducation Physique et SportiveEspagnol

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)

Et après ?

Suite de parcours

POURSUITE D'ÉTUDES BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL OU BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00303214	du 05/09/2022 au 11/07/2025	Pau (64)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible		
00331992	du 04/09/2023 au 03/07/2026	Pau (64)	CFA DU LYCEE SAINT-CRICQ	Non éligible		
00412830	du 05/09/2024 au 06/07/2026	Pau (64)	CFA DU LYCEE SAINT-CRICQ	Non éligible		
00542497	du 01/09/2025 au 16/07/2027	Périgueux (24)	LYCEE ALBERT CLAVEILLE	Non éligible		

00609843du 01/09/2025 au
02/07/2027Marmande
(47)**LYCEE VAL DE
GARONNE**Non
éligible**00649260**du 01/09/2026 au
02/07/2028Marmande
(47)**LYCEE VAL DE
GARONNE**Non
éligible