

BAC PRO Métiers du Commerce Option B - Prospection clientèle et valorisation offre commerciale**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**GRETA CFA AQUITAINE
TETRY Marjorie
05.59.30.87.20
marjorie.tetry@greta-cfa-aquitaine.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle**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 visées 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 ---> Enseignements généraux : Français - Histoire - Géographie - Enseignement Moral et Civique Mathématiques et Sciences Anglais Éducation Physique et Sportive Espagnol

Durées de la formation *1850h en cours du jour
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé**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

POURSUIITE 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	(64)	GRETA CFA AQUITAINE		Non éligible	
00331992	du 04/09/2023 au 03/07/2026	(64)	CFA DU LYCEE SAINT-CRICQ		Non éligible	
00412830	du 05/09/2024 au 06/07/2026	(64)	CFA DU LYCEE SAINT-CRICQ		Non éligible	