

Bac pro 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

CFA ACADEMIQUE DE POITIERS
CFA Académique de Poitiers
05.49.39.62.22
cfa.acad@ac-poitiers.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

Niveau d'entrée requis :

Niveau Préqualification (Niveau 2 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission. Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Contenu et modalités d'organisation

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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00337729	du 01/09/2023 au 30/06/2026	Cognac (16)	SECTION D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL DU LYCÉE JEAN MONNET		Non éligible	
00337728	du 01/09/2023 au 30/06/2026	Niort (79)	LYCEE PROFESSIONNEL THOMAS JEAN MAIN		Non éligible	
00395392	du 01/09/2024 au 30/06/2027	Cognac (16)	SECTION D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL DU LYCÉE JEAN MONNET		Non éligible	

00425484

du 01/09/2024 au
30/06/2027

Niort (79)

LYCEE
PROFESSIONNEL
THOMAS JEAN MAIN

Non
éligible

