

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

CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE
Nathalie TOUZALIN
06.28.62.48.89
contact@campus120.cci.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 :

• À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance
• Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :

• Avoir validé son année de 2nde ou de 1ère • Être titulaire d'un diplôme de BEP ou de CAP • Être titulaire d'un BAC général

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

• Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés • Contribuer au suivi des ventes tout en s'assurant de la satisfaction client • Participer à la fidélisation et au développement de la relation client • Prospecter la clientèle potentielle

Contenu et modalités d'organisation

ENSEIGNEMENT GENERAL : • Français • Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique • Mathématiques • Economie-Droit • Education Physique et Sportive • Langue Vivante Etrangère 1 - Anglais • Langue Vivante Etrangère 2 - Espagnol • Arts Appliqués et Cultures Artistiques • Prévention Santé Environnement
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL : Conseiller et vendre : • Assurer la veille commerciale • Réaliser la vente dans un cadre physique et virtuel (omnicanal) • Assurer l'exécution de la vente Suivre les ventes : • Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service • Mettre en œuvre et assurer le suivi du ou des services associés • Traiter les retours et les réclamations du client • S'assurer de la satisfaction du client par la mesure, l'analyse et l'amélioration de la satisfaction
Fidéliser la clientèle et développer la relation client : • Traiter et exploiter l'information ou le contact client • Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client • Evaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client
Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale • Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation • Participer à la conception d'une opération de prospection • Suivre et évaluer l'action de prospection • Valoriser les produits et/ou services
Méthodes et moyens mobilisés : • Cours et cas pratique • Plateaux techniques de mises en situations professionnelles avec deux magasins écoles professionnels (supérette et magasin non alimentaire)
Modalités d'évaluations : • Deux évaluations par semestre, par matière, adaptées au type d'épreuve préparée (oral, écrit, étude de cas, mise en pratique). • Examen blanc • Examen terminal

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

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

• BTS Management Commercial Opérationnel • BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client • Titre Professionnel Gestionnaire d'Unité Commerciale

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00535365	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	
00535366	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	
00651198	du 01/09/2026 au 30/06/2028	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	

00651199

du 01/09/2026 au
30/06/2028

Poitiers (86)

CAMPUS 120 - CFA
DE LA CCI DE LA
VIENNE

Non
éligible

