

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

Financement



Formation professionnelle initiale
Sous statut scolaire lycée / supérieur

Organisme responsable et contact

LP N BRÉMONTIER
05.56.33.49.60

Accès à la formation

Publics visés :

Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

-

Prérequis pédagogiques :

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le bac pro métiers du commerce et de la vente option B forme des élèves à élaborer un projet, à construire un fichier clients, à concevoir des outils d'aide à la prospection, à exploiter et à analyser les résultats, ainsi qu'à savoir en rendre compte auprès de son équipe. Par ailleurs, l'élève acquiert les techniques de négociation lui permettant de préparer la visite chez le client, de présenter les produits ou les services, d'argumenter, de traiter les objections et de négocier les prix et les conditions de vente. On lui apprend aussi à suivre et à fidéliser une clientèle en réalisant des comptes rendus de visite, des mises à jour de fichiers clients, en suivant l'exécution des commandes, des livraisons et du paiement. Dans certains établissements, les élèves peuvent s'inscrire à l'unité professionnelle facultative secteur sportif à condition d'avoir réalisé un stage d'au moins 6 semaines dans une structure sportive. Les bacheliers titulaires de cette unité facultative obtiendront automatiquement certaines unités capitalisables des BPJEPS (brevet professionnel de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport).

Contenu et modalités d'organisation

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000037953057&dateTexte>

Commentaires sur la durée hedmomadaire

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable

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

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00617404	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Bordeaux (33)	LP N BRÉMONTIER		Non éligible	