

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

**RNCP32259 – Niveau 4**

## LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le titulaire du BAC PRO "Métiers du commerce et de la vente" aura acquis les compétences d'un professionnel qualifié polyvalent qui, sous l'autorité du commerçant, du responsable de l'unité commerciale, est capable de

- Participer à l'animation d'une unité commerciale;
- Gérer l'approvisionnement;
- Participer à la gestion commerciale d'une unité commerciale;
- Conseiller, vendre et fidéliser.

## LE PROGRAMME

Le BAC PRO est composé de 16 Blocs de compétences, selon la fiche détaillée dans le lien suivant : [RNCP 32259](#)

- ⇒ **Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.**
- ⇒ **Vente - Conseil.**
- ⇒ **Suivi des ventes.**
- ⇒ **Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client.**
- ⇒ **Prévention - Santé - Environnement.**
- ⇒ **Economie - Droit. => Mathématiques.**
- ⇒ **Langue vivante étrangère 1. => Langue vivante 2.**
- ⇒ **Français. => Arts appliqués et culture artistique.**
- ⇒ **Histoire Géographie et enseignement moral et civique.**
- ⇒ **Education physique et sportive (U7 et UF2).**
- ⇒ **Langue vivante facultative**
- ⇒ **Mobilité.**

Le contenu de chaque bloc est disponible sur demande, un plan de formation complet vous sera délivré à l'entrée en formation

## LES MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de l'alternance s'appuyant sur les acquis de l'entreprise
- Mise en situation
- Pédagogie par l'expérimentation
- Effectifs des groupes adaptés aux enseignements
- Enseignants professionnels issus du métier.
- Encadrement et suivi pédagogique de l'apprenant.

Les IMA disposent d'espaces pédagogiques dédiés à la formation dont : des plateaux techniques d'exception, salles de cours adaptées, équipements numériques, plateaux sportifs en interne ou externe au site, un espace de restauration.

### Durée et horaires

1365h en 2 ans  
Horaires de cours possibles  
entre 8h et 18h

### Modalités

Alternance 1 semaine au CFA  
et 1 semaine en entreprise  
En présentiel

### Les conditions d'admission

En apprentissage :  
Être âgé(e) entre 16 et 29 ans  
et sortir de seconde

En formation continue :  
Nous consulter

### Les prérequis

Sortir de seconde générale.

## Les tarifs

Apprentissage : coût de formation déterminé et pris en charge par l'opérateur de compétences de l'entreprise (OPCO)  
La formation exige du matériel individuel et une tenue professionnelle financés pour un montant maximum de 500€ par l'OPCO  
FC : Nous consulter

## LES MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- ⇒ Préinscription sur le site web [www.ima95.fr](http://www.ima95.fr) ou en direct lors des JPO, salons, jusqu'au 15/12 en 2 ans . Votre candidature sera prise en compte dans les 72h,
- ⇒ Entretien et test de positionnement
- ⇒ Atelier de découverte, accompagnement à la recherche d'entreprise.
- ⇒ Contractualisation et convocation à la formation.

## LES MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Le BAC PRO Métiers du commerce et de la vente est un diplôme validé par une épreuve ponctuelle en fin de formation, fixée par l'Éducation nationale.  
Évaluations intermédiaires écrites, orales et pratiques tout au long du cycle.

### Poursuite de formation en :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en 2 ans
- Licence pro commerce spécialité métiers de la vente

*Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations aux personnes en situation de handicap. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter en amont de toute inscription.*

**Référent handicap :**  
[handicap.95@cma-idf.fr](mailto:handicap.95@cma-idf.fr)

## LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS



**IMA Val Parisis**  
UAI 09511963T

Service des développeurs de l'apprentissage,  
par téléphone au 01.34.27.44.80  
ou par mail :  
[developpeurs.imavalparisis@cma-idf.fr](mailto:developpeurs.imavalparisis@cma-idf.fr)



Ce projet est cofinancé par le Fonds Social Européen dans le cadre du programme opérationnel national « Emploi et Inclusion » 2014-2020

