

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 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

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



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



MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DE L'EMPLOI
ET DE L'INSERTION
*Liberté
Égalité
Fraternité*