

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

RNCP38399 - Niveau 4



Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse Arrêté du 17/12/2018

LES OBJECTIFS

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services ;
- Contribuer au suivi des ventes ;
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client ;
- Prospecter des clients potentiels.

LES DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BAC PRO occupe un poste d'attaché commercial, représentant commercial, chargé de clientèle, conseiller en vente directe, conseiller relation client à distance.

LE PROGRAMME

Le BAC PRO est composé de 15 Blocs de compétences, selon la fiche détaillée dans le lien suivant : RNCP 38399

- ⇒ Conseiller et vendre.
- ⇒ Suivre les ventes.
- ⇒ Fidéliser la clientèle et développer la relation client.
- ⇒ Prospecter et valoriser l'offre commerciale.
- ⇒ Prévention Santé Environnement.
- ⇒ Economie Droit.
- ⇒ Mathématiques.
- ⇒ Langue vivante A.
- ⇒ Langue vivante B.
- ⇒ Français.
- ⇒ Histoire Géographie et enseignement moral et civique.
- ⇒ Arts appliqués et culture artistique.
- ⇒ Education physique et sportive.
- ⇒ 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

1890h en 3 ans à Villiers 1260h en 2 ans à Eaubonne Horaires de cours possibles entre 8h et 18h

Modalités

Alternance 4 jours au CFA à Villiers et 5 jours à Eaubonne 1 semaine sur 2 En présentiel

Les conditions d'admission

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

Les prérequis

Sortir de seconde générale.

Les tarifs

<u>Apprentissage</u> : 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

LES MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- ⇒ Préinscription sur le site web <u>www.ima95.fr</u> ou en direct lors des JPO, salons, jusqu'au 15/12 en 2 ans . Votre candidature sera prise en compte dans les 72h,
- ⇒ Entretien 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.

L'ensemble des blocs doit être validé pour obtenir le diplôme.

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 0951963T

Service des développeurs de l'apprentissage par téléphone au 01.34.27.44.80 ou par mail : developpeurs.imavalparisis@cma-idf.fr

IMA Roissy Pays de France UAI 0952107Z

Service des développeurs de l'apprentissage par téléphone au 01.34.29.46.70







