

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

(2e et 3e année en apprentissage)

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 24157612F — Mise à jour : 28 janvier 2025

Organisme responsable : CFA Ville de Lorient

Contenu

Objectifs

Ce(cette) professionnel(le) du commerce exerce son activité au sein d'une entreprise qui distribue des produits et/ou des services. Il(elle) apporte un conseil afin d'adapter l'offre à la demande du client. Il(elle) peut réaliser sa vente en face à face ou à distance, dans une unité commerciale ou à l'extérieur. Il(elle) peut être conduit(e) à renouveler les contacts pour réaliser la vente ou pour proposer une vente additionnelle.

Dans une situation de vente, il(elle) représente son entreprise et/ou les marques de produits ou services commercialisés.

Le titulaire du Bac Pro Métiers du commerce et de la vente doit être capable de :

- Conseiller le client
- Réaliser et suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial

Programme

Enseignement professionnel: animation et gestion de l'espace commercial, vente-conseil, suivi des ventes, fidélisation et relation client, économie-gestion, prévention santé environnement.

Enseignement général: français, histoire-géographie, mathématiques, sciences physiques, anglais, espagnol, arts appliqués, EPS.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Liste des certifications

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

Code RNCP : 38399

Métiers associés

D1403 — Relation commerciale auprès de particuliers

D1408 — Téléconseil et télévente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1878726	Présentiel	Lorient	31/08/2025	29/06/2027

Source : GREF Bretagne #24157612F