

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. : 25181636F — Mise à jour : 11 mars 2026

Organisme responsable : **AREP 56**

Contenu

Objectifs

Compétences attestées :

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Programme

Français, Histoire-Géographie, Enseignement Moral et Civique, Anglais, Espagnol, Mathématiques, Arts appliqués et culture artistiques, Education Physiques et Sportive, Economie et Droit, Prévention Santé Environnement, Projet et Pratiques professionnelles

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

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
2092610	Présentiel	Ploërmel	31/08/2026	30/08/2028

Source : GREF Bretagne #25181636F