



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

En apprentissage – Année de Terminale - ANNECY

OBJECTIFS

- Obtenir le Baccalauréat Métiers du Commerce et de la Vente
- Accueillir, conseiller et vendre les produits et services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer au développement de la clientèle et sa fidélisation
- Animer et gérer l'espace commercial

CONTENUS

• Conseiller et vendre des produits et des services associés

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

• Option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, participer à la conception d'une opération de prospection, mettre en œuvre, suivre et évaluer l'action, Valoriser les produits et/ou les services

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Nombre de participants : **8 maximum**
- Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
Horaires : 8h00-12h00 / 13h00-17h00 (amplitude maximale)
- **35 h semaine - selon le calendrier joint**
- Formation individualisée accompagnée
- Formation pratique en atelier ou en situation de travail

DÉLAI D'ACCES

1 session par an en septembre

PUBLIC

Jeunes sous statut scolaire ou apprentis en continuité de parcours

PRÉ-REQUIS

Avoir validé une deuxième année de formation en BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

MODALITÉS D'ADMISSION

Validation de la candidature par la commission apprentissage

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en Cours de Formation – CCF
- Épreuves ponctuelles écrites
- La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences selon le référentiel
- Méthodes utilisées : Usage des TICE et du plateau technique

VALIDATION

Niveau 4 (BAC Professionnel)

SERVICES VALIDEURS

Ministère de l'Éducation Nationale, de la Jeunesse et des Sports

INTERVENANTS

Enseignants titulaires de l'Éducation Nationale

TARIF

8400 €
Aucun frais à la charge de l'apprenti

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Coût pédagogique pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon les modalités de la branche professionnelle

L'APPRENTISSAGE, C'EST TOP 👍



MÉTIER / DEBOUCHÉS

- <https://www.onisep.fr/Ressources/univers-formation/Formations/Lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-b-prospection-clientele-et-valorisation-de-l-offre-commerciale>
- <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

DUREE INDICATIVE

- Durée totale maximale : **1820 h**
- En centre : **676,5 h**
- En entreprise : **1050 h**
Cette durée est ajustable en fonction des dispenses d'examen

DATE DE LA FORMATION

Du 01/09/2023 au 31/08/2024

LIEU DE FORMATION

Lycée des Métiers Tom MOREL
1 A avenue du capitaine Anjot – Cran Gevrier
74960 ANNECY
Accessible aux personnes en situation de handicap
<https://tommorel.ent.auvergnhonealpes.fr>

CONTACT

Françoise MAURIS-GRAUX
Directrice Déléguée aux formations
04 50 52 12 90
francoise.mauris-graux@ac-grenoble.fr

LES + DE LA FORMATION

Sécurisation des parcours

- Taux de réussite aux examens = **93,4 %**
- Taux de satisfaction = **100 %**
- Taux de poursuite d'études = **47 %**
- Taux d'insertion professionnelle = **30 %**

Source 2022
Activité apprentissage GRETA LAC