

# BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Formation accessible En alternance



## Métiers et emplois visés :

- Attaché.e commercial.e
- Vendeur, vendeuse
- Représentant.e
- Représentant.e commercial.e
- Chargé.e de clientèle
- Vendeur, vendeuse à domicile indépendant.e
- Conseiller.ère relation client à distance
- Conseiller.ère en vente directe

## Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi  
Jeune 16-29 ans  
Salarié.e

## Objectifs de la formation :

- S'insérer en emploi dans les métiers de vendeur, conseiller commercial, employé commercial
- Prospecter et valoriser son offre commerciale
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Fidéliser sa clientèle
- Développer la relation client

## Contenu de la formation :

- Prospection et Valorisation de l'offre commerciale
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prévention-santé-environnement
- Économie-droit
- Mathématiques
- Langues vivantes
- Français
- Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques

## Méthodes et outils pédagogiques :

En alternance

## Modalités d'enseignement :

Formation partiellement à distance

## Durée indicative en centre de formation :

1350 heures

## Durée indicative en entreprise :

1934 heures

## Pré-requis :

Être titulaire au minimum d'un CAP ou BEP du secteur Commerce / Vente

## GRETA DE LA RÉGION HAVRAISE

Siège social : 35 quai de Southampton - 76600 Le Havre

N° SIRET : 197 600 588 00044 - N° de déclaration d'activité : 2376 P001576

Document non contractuel, peut-être soumis à modification

### Modalités d'admission :

Tests de positionnement

### Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau 3 (CAP, BEP, CFP du premier degré)

### Niveau de sortie :

niveau 4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

### Validations :

- Diplôme du Ministère de l'Éducation Nationale
- Blocs de compétences : chacun des blocs constitutifs du diplôme peut être valide indépendamment des autres. La validation de l'ensemble des blocs permet de valider le diplôme.
- Blocs de compétences :
  - U2 Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.
  - U31 Vente-conseil.
  - U32 Suivi des ventes.
  - U33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client.
  - U34 Prévention-santé-environnement.
  - Économie-droit.
  - Mathématiques.
  - Langues vivantes.
  - Français
  - Histoire-Géographie et enseignement moral et civique

### Financement :

Apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
CPF transition  
ProA

### Éligible au CPF

Code CPF : 309606

### Tarif de référence :

15 euros/heure

### Lieu(x) de formation :

Le Havre

### Accès Handicapés :

Accès PMR conforme à la réglementation sur l'accessibilité des ERP

### Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Linda HAMZAOU  
Téléphone : 02 35 51 66 60  
Courriel : schuman.greta.lehavre@ac-rouen.fr