CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE
ORLÉANS

COMMERCE TOURISME

Echéance code RNCP 38399 au 31.12.28

BAC Pro
Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)
Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

ALTERNANCE

DURÉE
2 ans - 1350 heures
1 an - 675 heures

ALTERNANCE
Première et terminale ou terminale seulement

CERTIFICATION
Niveau 4 - Bac
Baccalauréat professionnel délivré par l'Education Nationale

PRÉ-REQUIS
avoir effectué une seconde ou première MCV - Option B

QUALITÉS REQUISES
Dynamique, curiosité, communiquant, sens du contact et du relationnel

STATISTIQUE
Effectif : 1
Session 2023
Taux de réussite 100 %

SUIVEZ-NOUS !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Apprendre les **techniques professionnelles** de la relation client : vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes
- **Accueillir, conseiller et vendre des produits** et des services associés
- **Contribuer au suivi des ventes** et **participer à la fidélisation** de la clientèle et au développement de la relation client
- **Prospecter** des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- **Modalités pédagogiques** : **EN MIXITÉ DE PUBLIC**
  Séance en groupe entier ou en demi-groupe ; en présentiel et/ou distanciel
- **Modalités d'évaluations** :
  Devoirs surveillés hebdomadaires, Examens Blancs Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.
- **Coût de la formation** :
  Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant.
  Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

Conseiller et vendre : assurer la veille commerciale ; réaliser la vente dans un cadre omnicanal ; assurer l'exécution de la vente

BLOC 2

Suivre les ventes : assurer le suivi de la commande ; traiter les retours et les réclamations du client ; s'assurer de la satisfaction du client

BLOC 3

Fidéliser la clientèle et développer la relation client : traiter et exploiter l'information ou le contact client ; contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

BLOC 4

Prospecter et valoriser l'offre commerciale : rechercher et analyser les informations à des fin d'exploitation ; participer à la conception d'une opération de prospection ; suivre et évaluer l'action de prospection ; valoriser les produits et/ ou les services

ACTIVITÉS

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, Vente-Conseil, Suivi des ventes, Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, Prevention Santé Environnement, Economie Droit, Mathématiques, Langue Vivante 1 : Anglais, Langue Vivante 2 : Espagnol, Français, Histoire - Géographie - Education morale et Civique, Arts appliqués, Education physique et sportive

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier

MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle, Attaché commercial, Vendeur en concession, en agence

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- BTS MCO, Tourisme, CCST, CI, NDRC
- Bachelor Marketing et Communication

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- ☑ Accompagnement personnalisé
- ☑ Plateaux techniques bien équipés adaptés
- ☑ Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- ☑ Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- ☑ Formation accessible aux personnes en situation de handicap

MODALITÉS D'INSCRIPTION

ETAPE 1
Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA. *Dossier de candidature à télécharger sur cfa-scse.fr et à renvoyer par mail cfa@scse.fr*

ETAPE 2
Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

ETAPE 3
Ma **candidature** est **acceptée**. Je participe (si besoin) aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi. Je propose ma candidature aux entreprises

ETAPE 4
Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre

CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
www.scse.fr

28 rue de l'Etelon
45000 ORLÉANS
02.38.52.27.09
cfa@scse.fr

Mise à jour : septembre 2023