SAINTE CROIX
SAINT EUVERTE

FORMATION CONTINUE ET PAR APPRENTISSAGE

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (vente) »

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

LIEN vers le Référentiel de formation
EDUCATION NATIONALE
Référentiels des diplômes professionnels - annexes (education.fr)

+ Une formation prise en charge
+ Une qualification reconnue
+ Nos entreprises partenaires en recherche d'alternants
+ Apprendre tout en bénéficiant d'une expérience professionnelle

ORGANISATION Formation en Alternance

Durée de formation : Septembre 2023 à Août 2024
1 an dans le cycle terminale ouvert en apprentissage
675 h

Type de certification :
Niveau 4 : Bac
Baccalauréat professionnel
Code RNCP : **32259**

Prérequis :
Avoir effectué une Première MCV Option B

Qualités requises :
Esprit d'initiative, sens de l'organisation, sens du contact et de la communication, écoute

Modalités pédagogiques :
En présentiel
Séance en groupe entier ou en demi-groupe
Mise en application des cours théoriques sous forme de travaux dirigés et travaux pratiques

Modalités d'évaluations :
Devoirs surveillés hebdomadaires permettant l'établissement du livret de suivi pour l'examen
Examens Blancs
Contrôle en cours de formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.

Tarif/Coût de la formation :
Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant en apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Taux de réussite :
100 % (session 2021-2022)
Source enquête automne 2022

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Un accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.
- Un référent pour chaque apprenti.
- Des plateaux techniques bien équipés, adaptés aux apprentissages, à la conception et réalisation.
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil.
- Un guide pratique de l'Apprentissage pour vous aider
- Internat et restauration sur place.
- A 15 minutes à pied de la gare/ligne de bus à proximité

UNITÉS DE LA FORMATION

- 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

(Bénéfice possible de blocs de compétences
Demander renseignements)

MÉTIERS VISÉS

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

COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

- **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
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 de la clientèle et de développement de la relation client
Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

- **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

POURSUITES D'ÉTUDES

- Intégrer un BTS Tourisme, BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (ex : Technico Commercial, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Management Commercial

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire,

1/ Informations Collectives / Réunions d'Informations / Webinaires
2/ Vous devez télécharger dès janvier et compléter le dossier de candidature sur notre site Internet www.cfa-scse.fr
à renvoyer par mail avant le 30/06/2023 - cfa@scse.fr
3/ Examen du dossier de candidature et étude des bulletins entre avril et juin
4/ Entretien de motivation avec le coordinateur de formation
5/ Entreprise d'accueil trouvée pour les parcours en Alternance

MAJ septembre 2022

Centre de Formation Continue
et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
28 Rue de l'Etelon
45000 ORLEANS

Tél : 02 38 52 27 09
Mail : cfa@scse.fr
www.scse.fr