



L'expression
des savoir-faire

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B – Prospection Clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Code diplôme : 400-31214

Code RNCP : 32259

Public visé

Par la voie de l'apprentissage :

- Jeunes à partir de 15 ans, sous conditions, jusqu'à 29 ans* révolus
- Personnes en situation de handicap et sportifs de haut niveau sans limite d'âge.
- Futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise nécessitant d'obtenir le diplôme pour une activité réglementée sans limite d'âge (dispositif particulier. Nous contacter)

**possibilité de porter l'Age maximum à 34 ans révolus sur des poursuites d'études déjà réalisées en apprentissage, cas spécifiques – nous contacter*

Par la voie de la formation continue :

- Salariés/Salariées
- Demandeurs/Demandeuses d'emploi
- TNS – Indépendants/indépendantes

Qualités requises : organisation, rigueur, précision, bonne endurance physique, gout du travail en équipe, bon relationnel,

Prérequis

- Accès en 2 ans : être titulaire du CAP équipier polyvalent du commerce
- Accès en 3 ans sans condition de diplôme quel que soit la voie de formation choisie
- Maîtrise de la langue française, lu et écrit ou possibilité de remise à niveau suivant test de positionnement.

Modalités d'accès

- Etude personnalisée du projet professionnel, entretien de représentation du métier et dossier d'inscription
- Test de positionnement enseignement général et professionnel (adapté suivant le niveau)
- Pour les contrats en alternance : validation d'un partenariat avec une entreprise assurant le temps de formation professionnel et être reconnu apte à l'exercice du métier lors de la visite médicale d'embauche du contrat d'alternance

Objectifs/ Capacités Professionnelles

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Le titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.



L'expression
des savoir-faire

Durée et Délai d'accès

2 ans/ 3290 h dont 1350 h en centre de formation et 1940 h en entreprise si titulaire du cap équipier polyvalent du commerce ou cap employé de commerce

3 ans /4935 dont 1850 en centre de formation et 3085 h en entreprise.

La durée de la formation est adaptée en fonction du profil de l'apprenant/apprenante et sa voie d'accès à la formation.

Entrée en formation : A déterminer à l'issue du positionnement de l'entretien concernant le projet professionnel de l'apprenant/apprenante

Ouverture de la formation à partir de 6 apprenants/apprenantes

Méthodes mobilisées

Rythme alterné en centre de formation et entreprise

Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage

Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal

Livret de suivi/apprentissage - Visite en entreprise

Séances de tutorat/Accompagnement individualisé

Réunions pédagogiques

Accessibilité Handicap

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Retrouver toutes nos informations sur la page dédiée sur notre site internet www.cfa2b.fr

Référent Handicap au 04 95 59 20 30 ou au 07 57 47 79 17 ou par mail à referent.handi@cfa2b.fr

Mixité

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

Contenu pédagogique

Connaissances et Acquisition de compétences professionnelles

- Vente conseil
- Analyse et résolution de situations professionnelles Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Connaissances en matière de santé et sécurité professionnelles :

- Sauveteur Secouriste du Travail
- CACES- Certificat d'Aptitude à la Conduire en Sécurité
- Prévention Santé Environnement

Enseignement général

- Economie-droit
- Mathématique-
- Education physique et sportive
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2
- Français,
- Histoire géographie et enseignement moral et civique
- Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques



L'expression
des savoir-faire

Epreuve facultative :

Langue vivante

Modalités d'évaluation

Epreuves en ponctuel et examen certificatif final incluant des épreuves écrites et orales (épreuves générales et professionnelles) et de pratiques professionnelles

Délivrant d'un diplôme du Ministère de l'Education Nationale : Bac Professionnel de niveau 4 Européen

Possibilité de validation par blocs de compétences : oui

Modalités d'organisation et pédagogiques

Formation en présentiel. Equipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle.

Une semaine en centre de formation (35h de cours par semaine)

Horaires en centre de formation : 08h30-12h00 13h30-17h00 (8h30/12h-13h/16h30 le vendredi)

Formation appliquée par une pédagogie inversée, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif.

Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises

Moyens techniques

Plateaux techniques et ateliers équipés, matériels et équipements adaptés et professionnels, Centre de ressources et espaces de travaux, documentations professionnelles.

Lieux de formation

Furiani au sein du CFA de Haute Corse disposant de l'ensemble des plateaux techniques et salles de cours pour les matières d'enseignement général.

Les matières d'enseignement professionnel restent elles dispensées uniquement au sein de l'établissement de FURIANI.

Retrouvez dans notre livret d'accueil de l'apprenant toutes les informations concernant les conditions de déroulement et d'accueil de la formation.

Poursuite d'études

Le BAC métiers du commerce et de la vente option b débouche sur la vie active mais il est possible, sous certaines conditions de poursuivre ses études vers :

- Un BTS commerce

Certaines de ces formations peuvent être dispensées au sein du CFA2B, n'hésitez pas à échanger avec notre service d'accueil, d'information et d'orientation pour obtenir les informations de poursuite d'études.

DAIOS

4 95 59 21 06 ou anne-lise.retali@cfa2b.fr

04 95 59 20 35 ou frederique.guaitella@cfa2b.fr

04 95 59 21 07 ou julia.galli-storai@cfa2b.fr



L'expression
des savoir-faire

Perspectives professionnelles

Les titulaires du diplôme peuvent exercer comme attaché commercial, vendeur-représentant, représentant commercial, chargé de clientèle, vendeur à domicile indépendant, conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe.

Equivalences

Diplôme du Ministère de l'Education Nationale : Bac Professionnel Niveau 4 Européen.

Indicateurs de performance de cette formation

Taux d'obtention du diplôme et autres indicateurs de performance sont disponibles sur notre site internet www.cfa2b.fr dans la rubrique « Chiffres »

Tarifs

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/apprenante.

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenti/apprentie

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Nous consulter

Contacts

Point d'information unique quelque soit la voie d'accès (apprentissage ou formation continue) :
DAIOS

04 95 59 21 06 ou anne-lise.retali@cfa2b.fr

04 95 59 20 35 ou frederique.guaitella@cfa2b.fr

04 95 59 21 07 ou julia.galli-storai@cfa2b.fr

Pour aller plus loin : Référentiel détaillé et règlement d'examen

<https://eduscol.education.fr/referentiels-professionnels/bacprometcove.html>