



BAC PRO Métiers du commerce et de la vente

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



Objectifs

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale



Contenu de la formation

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Animation et gestion de l'espace commercial

Type d'action
Apprentissage

Lieu de formation
Lycée International
9 Avenue des Sports
01210
FERNEY VOLTAIRE

Date de session
Du 01/09/2024 au 31/07/2026



Organisation

Rythme de la formation : journée , semaine , temps partiel

Durée indicative : 2 ANS

Durée totale en heures : 1350 heures

Nombre d'heures en centre : 1350 heures

Effectif mini/maxi : 6 - 12

Modalités d'enseignement : formation mixte

Modalités d'entrée et de sortie : entrées/sorties à dates fixes

Type de la Formation : N/A



Modalités pédagogiques

Matériel et moyens utilisés : Salle informatique

Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation : Contrôle en cours de formation et examen en fin de formation



Accès

Publics visés : tout public

Niveau d'entrée : sans niveau d'accès

Prérequis : Avoir l'accord de l'équipe pédagogique (conseil de classe) pour un élève de première BAC Professionnel (formation initiale sous statut lycéen) qui souhaite faire l'année de terminale sous statut apprentis.

Modalités d'accès : admission après entretien , admission sur dossier

Délais d'accès : Admission sur dossier et entretien

Eligible au CPF : oui

Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap : Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



Financement

Modalités de financement : contrat d'apprentissage

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



Financiers



Métiers visés

d1402 : relation commerciale grands comptes et entreprises

d1408 : téléconseil et télévente

d1403 : relation commerciale auprès de particuliers



Poursuite d'études

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)



Nos labels



Niveau de sortie niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	Spécialités de formation NSF 312 Commerce, vente	Code RNCP/RS RNCP32259	Nom du certificateur Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse	Date certification 19/12/2023	Accessible par la VAE Oui	Mise à jour 27/07/2024
					Formation certifiante Oui	



Contact Formation

GRETA CFA l'Ain
1 rue de Croux
01011 Bourg-en-Bresse
04 74 32 15 90
greta.ain@ac-lyon.fr



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lain>