



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

PÉRIODE DE FORMATION

Septembre à septembre

DURÉE

2 ans – Entrée en classe de Première (1+2)
1 an - Entrée en classe de Terminale (2+1)

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Français (U51)
- ❖ Histoire Géographie, Enseignement Moral et Civique (U52)
- ❖ Langues Vivantes Anglais, Espagnol et Allemand (U41 –U42)
- ❖ Mathématiques et Sciences Physiques et Chimiques (U12)
- ❖ Prévention Santé Environnement (U34)
- ❖ Economie Droit (U11)
- ❖ Arts Appliqués et Cultures Artistiques (U6)
- ❖ Education Physique et Sportives (U7)

Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Communication professionnelle
- ❖ Égalité professionnelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ❖ participer à la construction d'une relation client durable
- ❖ accueillir, conseiller et vendre des produits et/ou services, contribuer au suivi des ventes
- ❖ participer à la fidélisation de la clientèle
- ❖ prospecter.

OBJECTIFS METIER

Le titulaire de ce diplôme exerce le métier d'employé commercial. Il travaille dans une unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée

DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ Conseiller et vendre
- ❖ Suivre les ventes
- ❖ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ❖ Prospecter et valoriser l'offre commerciale

PARTICULARITÉS DU CENTRE

Effectifs raisonnables permettant un accompagnement personnalisé, des entreprises partenaires, des équipements adaptés, une pédagogie de la réussite



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Epreuves ponctuelles

Evaluation en situation professionnelle



LIEU DE FORMATION

UFA Notre-Dame Redon
9 rue de Vannes
35600 REDON



RENSEIGNEMENT

Caroline CAPITAINE
06.09.38.56.86
carolinecapitaine@lplotredameredon.org



ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



DATE DE MISE A JOUR

AOÛT 2022

Tél. 02 22 06 06 13
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes
www.cfa-ecb.fr

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs
- ✓ Échanges de pratiques
- ✓ Travaux dirigés
- ✓ Études de cas

PREREQUIS ET RECRUTEMENT

PREREQUIS

- ❖ Être âgé(e) de 16 à 30 ans pour un contrat d'apprentissage (15 ans si classe de 3ème validée)
- ❖ Avoir validé une 2nde professionnelle Bac Pro MRCU (Métiers de la Relation à la Clientèle et à l'Usager) ou équivalent (sur dossier)
- ❖ ou détenir un diplôme CAP ECMS (Employé de Commerce Multi Spécialités, sur dossier)

RECRUTEMENT

- ❖ Lettre de motivation + CV
- ❖ Entretien préalable
- ❖ Etude du dossier scolaire

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

1350 heures en centre de formation et 1940 heures en entreprise, congés payés déduits

PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

BTS MCO Management Commercial Opérationnel
BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
BTS / BTSA TC Technico-Commercial

VALIDATION

Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

RNCP 32208