



FICHE DIPLÔME

VENTE - COMMERCE

Réf : FL_VC_02

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - OPTION B - PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Le(la) titulaire de ce diplôme peut travailler comme attaché commercial, salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Il(elle) peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente, devenir représentant multicarte ou agent commercial.



Formation certifiante



Niveau 4



Éligible au CPF



Format de formation

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage.

Durée

Cursus de 6 mois à 3 ans selon niveau d'études et expérience.

Formation non accessible en bloc de compétences.



PRÉREQUIS :

- Être titulaire d'un CAP et/ou issu d'une seconde générale/pro ou techno pour un parcours en 2 ans



OBJECTIFS :

- Vendre des produits et/ou services pour différents secteurs d'activités,
- Répondre aux besoins de la clientèle,
- Prospecter les clients potentiels par les réseaux, courrier, téléphone ou contact direct,
- Réaliser ses objectifs.



POUR QUELS MÉTIERS ?

- Conseiller commercial,
- Représentant,
- Vendeur.



EFFECTIFS

14 personnes par groupe de métier.



PUBLIC

Tout public éligible à l'apprentissage, à la professionnalisation ou en reconversion.



TARIFS

Public apprenti :

Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

Public en reconversion :

Formation prise en charge financière possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

CGV consultables sur notre site web.



DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Contrats d'apprentissage : Préinscription en ligne dès mars. Début de formation de fin août à début novembre.

Autres publics : Inscription sur prescription (Pôle emploi, mission locale, entreprise...).



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.



DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement. Toute demande tout au long de l'année sera étudiée selon les places disponibles.



LIEU DE FORMATION

CFA CMA Nouvelle Aquitaine



PROGRAMME

Au Centre de formation

- Economie, droit mathématiques
- Prévention santé environnement
- Langue vivante 1 et 2
- Français
- Histoire, géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et culture artistique
- Education physique et sportive

En entreprise

- Conseiller et vendre,
- Suivre les ventes,
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client,
- Animer la gestion commerciale de l'espace de vente.

Retrouvez
l'ensemble de
nos formations
en ligne



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Les + de notre CFA

Nos techniques d'animation

- Méthodes pédagogiques innovantes et variées axées sur la mise en application de cas concrets : mise en situation en magasin,
- Plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle,
- Référent TH, formation adaptable aux situations de handicap,
- Assistance sociale,
- Mobilité européenne via ERASMUS+.



ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.



SUIVI

Des bilans sur le parcours de formation en centre et en entreprise tout au long de la formation. Un lien et des échanges réguliers avec le tuteur en entreprise sont établis : visites, livret de suivi,...



ÉVALUATION

Contrôle continu tout au long de la formation ou examen ponctuel selon les statuts et les établissements. Cette information est détaillée sur notre site Internet.



APRÈS VOTRE DIPLÔME

FORMATION

**BTS NÉGOCIATION ET
DIGITALISATION DE
LA RELATION CLIENT -
MANAGEMENT COMMERCIAL**

FORMATION

**BACHELOR MANAGEMENT
COMMERCIAL
MASTER VENTE ET
MANAGEMENT COMMERCIAL**

D'autres poursuites de formation sont envisageables après étude de votre parcours



Voir la fiche
filière



CONTACTEZ-NOUS !

CMA Nouvelle-Aquitaine
46 rue Général de Larminat
CS 81423 - 33073 Bordeaux cedex

☎ 30 06

www.cma-nouvelleaquitaine.fr



Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région
1ER RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT



Cofinancé par
l'Union européenne

L'Europe
s'engage
en Nouvelle-
Aquitaine



Chambre
de
**Métiers
et de l'Artisanat**
NOUVELLE-AQUITAINE