



# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

**OPTION B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.**

- Niveau : 4
- Durée de la formation : 2 ans (1<sup>ère</sup> et terminale)
- Heures de formation : 1350 heures
- Rythme de la formation : 1 semaine à l'IFA et 1 semaine en entreprise (60% en entreprise)
- Capacité d'accueil maximale : 22 (option A & B)
- Taux de réussite : 100 %
- Code RNCP opt B : 38399
- Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
- Date d'enregistrement de la certification : NC



## POURSUITE D'ÉTUDE(S)

- Le Bac Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS (ex BTS NDRC, Niveau 5).



## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller(e) relation client.
- Représentant(e) commercial(e).
- Chargé(e) de clientèle.
- Assistant(e) administration des ventes.
- Évolution possible : Chef des ventes.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le/la titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du Commerce et de la Vente», quand il/elle est salarié(e), exerce dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.
- Son activité consiste à :
  - 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.
- Pour répondre aux évolutions constantes des produits et des attentes «client», il/elle doit s'appuyer sur :
  - Une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation.
  - Une écoute et une attention particulière des besoins des clients.
  - Des qualités de présentation et d'expression orales et écrites.
  - Une maîtrise des outils numériques.

## ✓ COMPÉTENCES VISÉES

- Faire preuve de dynamisme.
- Qualité d'écoute.
- Mobilité.
- Être organisé(e).
- Autonomie.
- Goût du challenge.

## 🔍 CONTENU DE LA FORMATION

### Enseignements (liste non exhaustive) :

- Relation client / Vente Conseil.
- Communication.
- Mercatique.
- Gestion commerciale.
- Économie Droit.
- Prospection clientèle.
- Prévention Santé Environnement.
- Anglais / Espagnol.
- Français.
- Mathématiques.
- Histoire Géographie / EMC.
- Arts appliqués.
- EPS.

## 📄 MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### • Méthodes pédagogiques :

Présentiel : Cours traditionnels, travaux dirigés, apprentissage en mode projet.

### • Méthodes d'évaluations :

Examen en fin de formation (certification en ponctuel).

### • Validation par bloc de compétences : oui

### • Équivalence / Passerelle :

Pas d'équivalence complète.

Études de dossier et réponses individualisées.

## 📄 COÛT DE LA FORMATION

• Estimé à 7235€ (cf. base France Compétences), intégralement pris en charge par les OPCO et les entreprises d'accueil. Inclus : tous moyens liés à la formation, au 1<sup>er</sup> équipement, aux frais d'hébergement et de restauration pour partie.

• Reste à charge du bénéficiaire : complément aux frais d'hébergement / restauration / transport, complément en équipement professionnel selon les professions.

• «Aide unique aux employeurs» possible.

## 📄 MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

• **Session** : une rentrée/an, en septembre. Date limite d'intégration dans les 3 mois qui suivent la rentrée.

• **Contrat** : apprentissage ou professionnalisation.

• **Prérequis** : 2<sup>nde</sup> générale, technologique, ou professionnelle validées ou tout titulaire d'un diplôme de niveau 3.

### • Candidature & Délais d'accès :

Cf. «Pré-inscription» sur notre site internet.

## ♿ SITUATION DE HANDICAP

• **Admission** : pour toute personne en situation de handicap, une étude au cas par cas du dossier de candidature sera réalisée par la référente handicap.

En fonction, des accompagnements spécifiques et des aménagements pourront être envisagés.

## ⊕ LES + DE LA FORMATION À L'IFA DE BOURGES

- Plus de 40 années d'expertise dans la formation.
- 1 service dédié à la relation entreprise.
- 3 Référents Mobilité.
- 1 Référente pour les personnes en situation de handicap.
- Espace remédiation : cours en accompagnement personnalisé.
- Formation Sauveteur Secouriste du Travail.
- Préparation et passage du TOEIC.
- Partenaire Projet Voltaire.
- 1 service d'hébergement (sur les semaines à l'IFA).
- 1 service de restauration collective.
- Proche de la gare de Bourges / desservi par la ligne 2 Agglobus.

## ✉ CONTACT

### Service Commercial

commercial@ifabourges.fr

## PLUS D'INFOS

www.ifabourges.fr

