



Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

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

Lien France Compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

UFA BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

• PRÉREQUIS

Entrée en 2nde : Après une classe de 3ème générale

Entrée en 1ère : Après avoir validé un CAP ou après une seconde générale ou professionnelle

Entrée en terminale : après avoir suivi un cursus de 2nde et 1ère

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'apprentissage. Accès via inscription AFELNET

Début de formation septembre

Délais : article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le/la jeune sera capable :

De mener une animation commerciale : mise en place de l'offre produit, mise en scène de l'offre (promotion, animation)

De gérer des produits et gestion commerciale : approvisionnement/réassort, implantation des produits dans l'espace de vente, gestion du linéaire, gestion de l'espace de vente, gestion et prévention des risques

De préparer la vente : qualification de la clientèle sur la zone de chalandise, détermination des besoins de la clientèle, préparation des produits, des supports et des outils d'aide à la vente, exploitation de documentations, comparaison des offres de la concurrence

D'entretien de vente : de l'accueil jusqu'à la réalisation de la vente et la proposition de vente additionnelle et/ou de services associés, la mise en œuvre des techniques de fidélisation, la rédaction des documents destinés au client (fiche de garantie, carte de fidélité) l'encaissement et la prise de congés

De suivre la vente : des commandes, mises à jour des informations du fichier clients, relevé des informations relatives aux ventes personnelles effectuées.

De gérer les priorités

De travailler en équipe

De faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle

De prendre des initiatives.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Vie active secteur de la vente aux particuliers, secteur de la vente aux professionnels, en agence immobilière (VRP)
Poursuite d'études possibles en BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Professions Immobilières, BTS Métiers de la Banque, BTS Conseil Commercialisation de Solutions Techniques.

CODE RNCP

38399

CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE
L'ÉDUCATION
NATIONALE ET DE LA
JEUNESSE

DATE DE
PUBLICATION DE LA
FICHE

19/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE
DE
L'ENREGISTREMENT

31/12/2028



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel –
Mise en situation professionnelle

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves d'examen ponctuelles

Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle avec validation totale et partielle

Les compétences acquises par le titulaire du diplôme sont celles décrites dans l'ensemble des blocs de compétences.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne égale ou supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 2 – maximum 12

• DURÉE DE LA FORMATION

1850 heures en centre échelonnées sur 36 mois

Alternance possible en mixité de parcours à partir de l'année de seconde

• PROGRAMME

U11 Action de promotion – animation en unité commerciale

U2 Préparation et suivi de l'activité d'unité commerciale promotion animation en un commerciale

U31 Vente Conseil

U32 Prévention Santé Environnement

U12 Économie Droit

U13 Mathématiques

U41 Langue vivante 1

U42 Langue vivante 2

U51 Français

U52 Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique

U6 Arts appliqués et culture artistique

U7 Éducation Physique et Sportive

• TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la Formation : coût parcours OPCO par année de formation 7235 € 00. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ENTREPRISES

Entreprise de distribution :

De biens ou de services

Avec des points de vente sédentaires ou non

De tailles variées

Spécialisées ou généralistes

Intégrées ou non

De détail ou interentreprises (grossistes ou semigrossistes avec espace de vente intégré)

Entreprise de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines)

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation

Service handicap du CFA Jean Bosco :

handicap@cfajeambosco.fr

Service mobilité du CFA Jean Bosco :

mobilité@cfajeambosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

2024

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux de poursuite d'études
33,33%	0,00%	100,00%
Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	Taux d'insertion professionnelle en lien	* NC Non Concerné * Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action
0,00%	0,00%	

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement , sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage

Participation aux événements du territoire

Projets pédagogiques

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande

COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT

17 rue Saint Maurice – CS 40573

62008 ARRAS Cedex

03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN RELATION

SERVICE DÉVELOPPEMENT

DU CFA :

Katia SAUS

SERVICE DÉVELOPPEMENT

UFA BAUDIMONT

Julie LECLERCQ

Quentin LEGROS

