



Formation  
professionnelle



Qualifier pour développer,  
innover pour réussir

## **Lieu de la formation : Antenne de La Ciotat**

270 rue La Pérouse 13600 La Ciotat

[accueil@adef-asso.com](mailto:accueil@adef-asso.com)

Tél. 04 42 08 48 30 - Fax 04 42 71 84 43

Responsable de la formation : Gisèle VELASCO

[gisele.velasco@adef-asso.com](mailto:gisele.velasco@adef-asso.com)

# ➤ Bac pro Métiers du commerce et de la vente

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

**11<sup>ème</sup> session 2022**

Diplôme national de niveau 4 européen permettant d'acquérir les compétences requises pour l'exercice des fonctions commerciales en face-à-face ou à distance.

**Code ROME** D1402 D1403 D1408

## ➤ QUALIFIER

### Présentation générale

Le Bac pro Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale forme des employés commerciaux capables d'intervenir dans tout type d'unité commerciale possédant un espace de vente, et de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.

### Contenu et organisation de la formation

La formation se déroule en alternance entre l'organisme de formation et l'entreprise d'accueil.

La durée de formation varie en fonction de la situation et du statut de l'apprenant.

#### Modules d'enseignement

- Français
- Histoire-géographie - enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol
- Prévention santé environnement
- Arts appliqués et culture artistique
- Analyse et résolution de situations professionnelles : Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Économie-droit

## ➤ DÉVELOPPER

### Objectifs du diplôme

Offrir une solide formation en vente et prospection afin de permettre au diplômé d'accéder à la vie active avec une qualification reconnue et recherchée.

### Compétences à acquérir

Sous l'autorité et l'encadrement d'un responsable, chef ou superviseur des ventes, responsable de région ou de secteur, directeur commercial, directeur de la relation client ou selon les règles de distribution de l'entreprise avec laquelle il a contracté, le titulaire du diplôme doit savoir :

- 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,
- prospector des clients potentiels,
- participer à la construction d'une relation client durable.

## > INNOVER

Un établissement où les apprenants sont acteurs de la vie du centre et prennent part à la démarche d'amélioration continue de la qualité.

Un établissement où les apprenants sont à l'initiative des projets socio-éducatifs et co-rédigent les chartes de vie collective, pour le bon usage des ressources informatiques et d'engagement pour un développement durable et solidaire.

Un établissement engagé dans la transition numérique au service de la pédagogie et des apprenants.

### Une adaptation des modalités pédagogiques

- Parcours de formation individualisé.
- Enseignement personnalisé en fonction des besoins de chaque apprenant.
- Suivi individualisé de la formation par l'équipe pédagogique (formateurs et responsable de la formation) : visites en entreprise, bilans, évaluations formatives.
- Temps de régulation collective et individuelle permettant à chaque apprenant de prendre du recul et d'analyser son parcours.

### Un lien privilégié Organisme de formation – Apprenant – Entreprises

- Livret de liaison pédagogique entre l'organisme de formation et l'entreprise, utilisé par l'apprenant, le formateur et le tuteur en entreprise.
- Rencontres pédagogiques : visites en entreprise des formateurs et responsable de la formation.
- Mobilisation d'un réseau d'entreprises d'accueil.

### Des démarches accompagnées

Les coordonnateurs relations entreprises et les formateurs :

- mettent en contact les employeurs, les candidats, les prescripteurs, les opérateurs de compétences (OPCO).
- accompagnent les candidats et les employeurs dans leurs démarches administratives.

## > RÉUSSIR

Notre centre prend en compte les situations de handicap, renseignez-vous auprès de nos référents filières.

### Débouchés du diplôme

- Salarié, indépendant, sédentaire ou itinérant, en face-à face ou à distance.
- Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.
- Spécifique option B : conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial.
- L'activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable. Elle peut également se dérouler au sein de l'entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.
- Progression possible dans le métier : chargé de prospection, délégué commercial, technico-commercial, chef des ventes ou responsable de secteur.

### Entreprises concernées

- Tout type d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Clientèle de particuliers (grand public) ou utilisateurs et prescripteurs professionnels (entreprise, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs ...).
- Certaines organisations qui commercialisent des produits de secteurs très spécifiques et réglementés.

### Perspectives, suites de parcours, équivalences et passerelles

- Le titulaire du Bac pro Métiers du commerce et de la vente possède une qualification reconnue et suffisante pour entrer dans la vie active mais il est possible de poursuivre vers un BTS ou une licence professionnelle de la même spécialité.
- Équivalence avec des blocs de compétences d'autres certifications professionnelles : nous consulter.