



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

Niveau BAC (Niveau 4)

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
LAON
LENS

Pré-requis

CAP, BEP

Durée et rythme

2 ans

Rythme différent selon le centre choisi

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

100% Présentiel
Mix Learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en
cours de formation en CFA et en
entreprise

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning
Jeux de rôle

Les + de la formation

Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Perspectives et débouchés

Chargé de prospection - Délégué commercial -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Vos centres

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

03.27.51.35.15

LAON

03.23.27.00.10

LENS

03.21.79.42.42

Programme de la formation

Bloc 1 - Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Bloc 2 - Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Bloc 3 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

Bloc 4 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

Le BAC Pro - Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) - Option A : Animation et gestion de l'espace commercial est également proposé dans certains de nos centres.

92%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

