UFA BAUDIMONT

MAJ 29-11-22

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

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

Cliquez ici pour en savoir plus

UFA BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Être âgé.e de plus de 15 ans et de moins de 29 ans (sauf, si 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

Formation accessible après une 2nde Métiers de la Relation Client (MCR) d'une durée de 1 an sous parcours en mixité (alternance)

• 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'alternance.

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 varisation 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.

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.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 2 – maximum 12

• DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre échelonnées sur 24 mois
Alternance possible en mixité de parcours à partir de l'année de 1ère et de Terminale

• PROGRAMME

U11	Action de promotion – animation en unité commerciale
U2	Préparation et suivi de l'activité d'unité commerciale promotion animation en unité commerciale
U31	Vente Conseil
U32	Prévention Santé Environnement
U12	Economie 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	Education 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 7460 € 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.

Référente handicap du CFA Jean Bosco :
handicap@cfajeanbosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

NC %	NC %	NC %	NC %
Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	Taux de poursuite d'études

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement , sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage
Magasin pédagogique et actions partenariales
Participation aux évènements du territoire
Projets pédagogiques

COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Katia SAUS