



CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE
ORLÉANS

COMMERCE
TOURISME



Echéance code
RNCP 38399
au 31.12.28



BAC Pro

Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

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

ALTERNANCE



DURÉE
1 an
675 heures



ALTERNANCE
Terminale



CERTIFICATION
Niveau 4 - Bac
Baccalauréat
professionnel délivré
par l'Education
Nationale



PRÉ-REQUIS
avoir effectué une
seconde ou première
MCV - Option B



QUALITÉS REQUISES
Dynamique, curiosité,
communiquant, sens
du contact et du
relationnel



STATISTIQUE
Effectif : 1
Session 2023
Taux de réussite 100 %

SUIVEZ-NOUS !



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Apprendre les **techniques professionnelles** de la relation client : vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes
- **Accueillir, conseiller et vendre des produits** et des services associés
- **Contribuer au suivi des ventes** et **participer à la fidélisation** de la clientèle et au développement de la relation client
- **Prospecter** des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ✓ **Modalités pédagogiques : EN MIXITÉ DE PUBLIC**
Séance en groupe entier ou en demi-groupe ; en présentiel et/ou distanciel
- ✓ **Modalités d'évaluations :**
Devoirs surveillés hebdomadaires, Examens Blancs Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.
- ✓ **Coût de la formation :**
Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant.
Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

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 ; 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 de la clientèle et de développement de la relation client évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle

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 ; suivre et évaluer l'action de prospection ; valoriser les produits et/ ou les services

ACTIVITÉS

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, Vente-Conseil, Suivi des ventes, Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client, Prévention Santé Environnement, Economie Droit, Mathématiques, Langue Vivante 1 : Anglais, Langue Vivante 2 : Espagnol, Français, Histoire - Géographie - Education morale et Civique, Arts appliqués, Education physique et sportive

Passerelle, équivalence et bénéficiaire d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier

MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle, Attaché commercial, Vendeur en concession, en agence

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- BTS MCO, Tourisme, CCST, CI, NDRC
- Bachelor Marketing et Communication

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Accompagnement personnalisé
- Plateaux techniques bien équipés adaptés
- Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



MODALITÉS D'INSCRIPTION

Réponse sous 2 mois à l'issue du processus complet de recrutement

ETAPE 1

Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA. *Dossier de candidature à télécharger sur scse.fr/inscriptions*

ETAPE 2

Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

ETAPE 3

Ma **candidature** est **acceptée** (sous réserve d'obtention du diplôme requis) :

- je participe (si besoin) aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi
- **je propose ma candidature aux entreprises**

ETAPE 4

Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre

CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue
et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
www.scse.fr

28 rue de l'Ételon
45000 ORLÉANS
02.38.52.27.09
cfa@scse.fr

