

😊 Les + du BAC pro du commerce et de la vente - option B : prospection et valorisation de l'offre commerciale

- Un métier de contact et de relation humaine
- Une réelle expérience terrain, un cadre de formation favorable
- Une maturité professionnelle pour votre futur employeur
- Une formation gratuite et rémunérée en apprentissage
- Un diplôme d'état reconnu et apprécié par tous les professionnels
- Une formation reconnue et éligible au CPF en formation continue
- Une réelle opportunité d'emploi et une carrière évolutive
- Une filière de formation possible au CIFA jusqu'au niveau 5 (BTS)

€ Tarifs

Nous consulter ou rendez-vous sur cifayonne.com rubrique " les formations ".

CIFA
L'EXCELLENCE
AU CENTRE DE TOUT

**CENTRE INTERPROFESSIONNEL
DE FORMATIONS D'APPRENTIS**

📍 3, Rue Jean Bertin • CS 20189 • 89003 Auxerre cedex

☎ 03 86 42 03 55 • ✉ contact@cifayonne.com

🌐 www.cifayonne.com • [f](https://www.facebook.com/cifayonne) [i](https://www.instagram.com/cifayonne) [in](https://www.linkedin.com/company/cifayonne)

BeesCom RCS AUXERRE 517 827 424. Crédits photos: AbbasStock, Amira 2022 - 2023



**BAC PRO MÉTIERS
DU COMMERCE ET DE LA VENTE
- OPTION B : PROSPECTION
ET VALORISATION DE L'OFFRE
COMMERCIALE.
FORMATION BUSINESS !**

CIFA

DES FORMATIONS QUI ONT DE L'AVENIR

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

Objectifs pédagogiques

- Présenter un produit, conseiller le client en argumentant et conclure une vente
- Créer une relation client et participer à la fidélisation de la clientèle dans un cadre omnicanal
- Participer à la prospection et au développement du portefeuille client
- Animer et gérer une équipe commerciale
- Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales
- Connaître les règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits équipements et locaux
- Traiter les retours et réclamations
- Mettre en œuvre les services associés (ex : livraison)

Profil concerné

La formation est ouverte aux jeunes titulaires d'un CAP du même secteur en apprentissage en 2 ans pour une entrée en première bac professionnel et aux adultes en reconversion professionnelle (demandeur d'emploi ou salarié). Cette formation est éligible au CPF, CPF de transition professionnelle. Pas de validation par bloc de compétences.

- Sens du travail en équipe.
- Sens commercial.
- Sens du contact humain et capacité d'écoute.

Modalités d'organisation

- Du lundi 8h au vendredi 12h soit 35h par semaine
- 1365h de formation sur 2 ans
- Alternance dans l'entreprise d'accueil

Durée

- Contrat d'apprentissage en 2 ans.
- 7 mois pour la formation continue.

Lieu de la formation



CIFA YONNE · 3, rue Jean Bertin · CS 20189 · 89003, Auxerre cedex



Accessibilité handicap et mobilité.

Contactez notre référent handicap : contact-handi@cifayonne.com

Pré-requis

- L'âge maximum est de 29 ans révolus.
- Titulaire d'un CAP du même secteur (CAP équipier polyvalent de commerce).

Délais d'accès et période de recrutement

Pour l'apprentissage la convocation au CIFA pour les cours se fait dans le mois qui suit la signature du contrat. Les inscriptions sont possibles en fonction des effectifs jusqu'au 31/12 de chaque année, à condition d'avoir le minimum d'heures de formation pour l'inscription à l'examen.

Pour la formation continue, la convocation au CIFA se fait à réception de l'accord de financement. Concernant les inscriptions se référer au site EDOF.

Contenu de la formation

Enseignement professionnel :

- Pratique de la vente conseil et de la négociation
- Action de promotion-animation en unité commerciale
- Prospection et gestion de portefeuille client
- Économie, droit, gestion
- Prévention santé environnement

Enseignements généraux :

- Français, histoire géographie, enseignement moral & civique, langue vivante étrangère, mathématiques, arts appliqués
- Éducation physique et sportive



Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Une boutique «virtuelle» unique en France, le Clic'Store, des équipements de dernière génération, un environnement innovant. Le e-learning est mis en place en complément des heures de face à face pédagogique (plateforme e-Cifa, Voltaire).

Profil du(des) formateur(s)

Toute une équipe pour vous faire parvenir à l'Excellence. Des formateurs professionnels passionnés, expérimentés dans tous les secteurs du commerce.

Modalités d'évaluation

Les apprenants sont évalués tout au long de la formation en contrôle continu, des examens blancs sont proposés, l'examen final étant ponctuel.

Les débouchés et les poursuites d'études

Les professionnels du commerce sont à la recherche de vendeurs hautement qualifiés. Pour les jeunes diplômés du Bac Commerce, les débouchés sont nombreux et variés : vendeur en magasin, vendeur spécialisé, conseiller de vente, assistant de vente, télévendeur. L'apprentissage est apprécié des professionnels, il s'impose comme un mode de formation efficace pour trouver un travail rapidement. Après quelques années d'expérience, le titulaire du Bac pro pourra évoluer au poste de chef de rayon ou de responsable d'unité commerciale. Le BTS NDRC constitue une belle opportunité de poursuite d'études.

L'aide au recrutement

Une aide à votre recrutement grâce à l'accompagnement personnalisé de nos experts : contacts et suivis réguliers permettent au jeune de ne pas être seul dans sa recherche de maître d'apprentissage : 03 86 42 04 58.

**Nouvelle
formation**