

# BAC PRO

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : PROSPECTION  
CLIENTÈLE ET VALORISATION  
DE L'OFFRE COMMERCIALE



### SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du Lycée Thomas Jean Main - 79011 NIORT

Tel : 05 49 77 10 77

Contact : Laurence FAUCHER - Animateur pédagogique

## EN APPRENTISSAGE

### LE MÉTIER

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Son activité consiste à **accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés**. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

### COMPÉTENCES VISÉES

- Acquisition des techniques de prospection et de démarchage clientèle.
- Valorisation et démonstration de produits.
- Négociation de la vente et prise de commande.
- Fidélisation de la clientèle.

### INSERTION PROFESSIONNELLE

- Chargé(e) de clientèle.
- Attaché(e) commercial(e).
- Conseiller(ère) relation client à distance.

#### INDICATEURS MOYENS DE LA FORMATION 2019/2020

- Réussite aux examens : Non communiqué
- Taux d'insertion : Non communiqué
- Taux de poursuite d'étude : Non communiqué
- Taux de rupture : *se référer aux indicateurs présents sur notre site web [www.cfa-acad-poitiers.fr](http://www.cfa-acad-poitiers.fr)*

### CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir validé une Seconde, Première ou Terminale, ou être titulaire d'une certification de niveau 3 (CAP, Titre Professionnel).
- Être âgé(e) de moins de 30 ans ou sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap (autres dérogations possibles).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage, pour lequel vous pouvez être accompagné(e).

### CALENDRIER DE LA FORMATION

- Rythme de l'apprentissage par an : périodes de 1 à 3 semaines par mois en centre de formation de septembre à juillet, le reste en entreprise.
- Volume d'heures d'enseignement général, technologique et professionnel : 1400h.
- Sécurisation du parcours avec la possibilité de passerelle avec la voie scolaire.

### POURSUITE D'ÉTUDES

- Brevet de Technicien Supérieur.
- Formation complémentaire.



**PLUS D'INFOS**  
[cfa-acad-poitiers.fr](http://cfa-acad-poitiers.fr)

