



Commerce & Vente

BAC PRO - MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B *Diplôme reconnu par l'Etat - Bac (niveau 4)*

📅 1 à 3 ans selon le parcours / Septembre

🕒 Année 1 et 3 : 1 semaine / 2 en entreprise
Année 2 : 2 semaines / 4 en entreprise

💻 👤 Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?



50 %
Poursuite d'étude*
*(2025)

89 %
Réussite à l'examen*
*(2025)

50 %
Insertion dans l'emploi à 6 mois*
*(2025)



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré requis :

- Avoir effectué sa 3^{ème} en totalité.

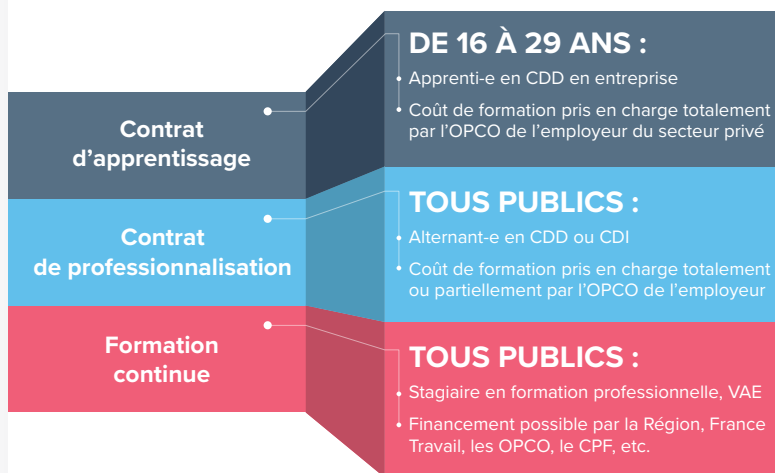
Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

- 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e
Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle
- ✉ commerce-vente@ifa-rouen.fr
- ☎ 02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :



CONTENU

★ Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles. Option B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

Modules métier

Conseiller et vendre

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

78 h — RNCP38399BC01

Suivre les ventes

Assurer le suivi des commandes • Traiter les retours et les réclamations
• S'assurer de la satisfaction du client.

98 h — RNCP38399BC02

Fidéliser la clientèle et dév. la relation client

Traiter et exploiter l'info. • Contribuer et évaluer les actions de fidélisation et de dév. de la relation client.

97 h — RNCP38399BC03

Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)

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

117 h — RNCP38399BC05

Modules généraux

Prévention-santé-environnement

Mettre en œuvre une démarche d'analyse
• Expliquer un phénomène physiologique,
un enjeu envi, une disposition réglementaire
• Proposer des résolutions de problème •
Argumenter un choix • Communiquer à l'écrit.

78 h — RNCP38399BC06

Mathématiques

S'approprier l'info. • Analyser/raisonner
• Réaliser méthode de résolution, des
algorithmes • Valider un résultat • Com. une
démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit.

117 h (2ans) — RNCP38399BC08
173 h (3ans)

Français

Maîtriser l'échange écrit • Adapter son
expression écrite • Maîtriser et adapter sa
lecture, exercer son esprit critique • Mettre en
perspective des connaissances et des exp.

156 h — RNCP38399BC11

Arts appliqués et cultures artistiques

Rechercher, identifier et collecter des doc.
Sélectionner, classer et trier des info. • Analyser
des œuvres • Établir des convergences
entre domaines de création • Respecter une
demande • Établir des propositions cohérentes
• Opérer un choix raisonné • Choisir des outils
adaptés • Établir un relevé • Argumenter.

78 h — RNCP38399BC13

Langue vivante A et B (Anglais et Espagnol)

Comprendre la langue orale et un doc. écrit
• S'exprimer à l'écrit et à l'oral en continu
• Interagir à l'oral.

117 h (2ans) — RNCP38399BC09
159 h (3ans) — RNCP38399BC10

Économie-droit

Exploiter et analyser des doc. • Sélectionner
des info. • Rédiger une réponse structurée.

78 h (2ans) — RNCP38399BC07
106 h (3ans)

Éducation physique et sportive

Dév. sa motricité • S'organiser pour apprendre
et s'entraîner • Exercer sa responsabilité
• Construire durablement sa santé • Accéder
au patrimoine culturel sportif et artistique.

78 h — RNCP38399BC14

Histoire-géo. et éducation civique

Maîtriser des repères chronologiques et
spatiaux • S'approprier les démarches
historiques et géo. • Construire et exprimer
une argumentation • Mettre à distance ses
opinions perso. pour construire son jugement
• Mobiliser ses connaissances.

97 h — RNCP38399BC12

Au terme de la formation je serai capable de :

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**
- **Participer à l'animation** et à la gestion d'une unité commerciale
- **Mettre en œuvre les techniques de prospection**
- **Développer et exploiter son portefeuille client**
- **Assurer une remontée des informations**
- **Conseiller et vendre** les produits/ services de l'entreprise
- **Effectuer le suivi des ventes**
- **Fidéliser la clientèle** et développer de la relation client

Les + de la formation

Le BAC Pro « Métiers du commerce et de la vente - Option B » est une formation qui offre de nombreux débouchés dans de multiples secteurs. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers de la vente. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Rémunération

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs ayant exercé le métier

Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances