



Evénements
commerciaux

Prospection

Fidélisation des clients et
développement de la relation

Accueil, conseils et Ventes

Le(a) titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option B (prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale), peut réaliser des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile ou mener une relation client à distance.

Il(elle) peut effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de suivi des ventes mais aussi participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales. Il(elle) fait preuve d'initiative, de dynamisme et de persévérance.

Sa mobilité géographique est encouragée. Il(elle) met en œuvre les techniques de prospection et de vente.

Par ailleurs, le/la titulaire développe et exploite son portefeuille clients dans le respect de la politique de l'entreprise.

Code RNCP: RNCP38399 - Niveau 4 - date échéance 31-12-2028 par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



LA FORMATION

Durée : 1350h de formation - 2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage.

Début de la formation : 2 septembre 2025

Rythme d'alternance : 2 jours en formation (mardi et mercredi) – 3 jours en entreprise.

Lieu de formation : Campus des Monts du Lyonnais - Chazelles sur Lyon (42).

Coût de formation : Gratuite pour les apprentis formation financée par l'OPCO de l'entreprise.

Objectifs de formation :

- Développer son aisance en anglais et en espagnol dans le cadre de situations professionnelles.
- Développer son expression et sa culture générale.
- 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 la relation client.
- Prospecter des clients potentiels
- Participer à la prévention santé et environnement.



CONTENU DE LA FORMATION & EPREUVES

Contenu	Heures	Coef	Forme	Durée
Economie-Droit	58h00	1	Ecrit	20h30
Mathématiques	112h00	1	CCF	1h00
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	573h00	4	Ecrit	3h00
Vente-conseil		3	CCF	30min
Suivi des ventes		2	CCF	30min
Fidélisation et développement de la relation client		3	CCF	40min
Prévention santé et environnement	58h00	1	Ecrit	2h00
Langue vivante 1	106h00	2	CCF	20min
Langue vivante 2	71h00	2	CCF	20min
Français	100h00	2.5	Ecrit	2h30
Histoire Géographie, EMC	94h00	2.5	Ecrit	2h00
Arts appliqués / chef d'oeuvre	48h00	1	CCF	1h30
EPS	130h00	1	CCF	

Formation en présentiel. Pas de passerelle possible en cours de formation.

Validation par bloc de compétences possible

Pédagogie active : apports théoriques, cas pratiques, mises en situation professionnelle, jeux de rôle, ...



Taux satisfaction
des étudiants



Taux de Réussite en 2024
Taux de présentation 100%

Chiffres disponibles sur :
<https://www.inserjeunes.education.gouv/diffusion/accueil>



Des entreprises recommandent
le centre de formation



PRÉREQUIS

- Avoir validé une seconde ou 1 CAP
- Avoir moins de 29 ans ou être inscrit à France Travail.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Avoir le sens du contact et une aisance orale
- Faire preuve de dynamisme et de tenacité



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Compléter un dossier d'inscription.
- Étude du dossier scolaire.
- Entretien individuel.
- Tests de positionnement écrit.
- Possibilité d'admission après le démarrage de la formation (délai de 15 jours entre la demande et l'intégration en formation).



LE CONTRAT

L'apprenti(e)

- Double statut : étudiant-e et salarié-e.
- Age : de 16 à 29 ans.

Le contrat

- **Démarrage du contrat** : au plus tôt 3 mois avant le début de la formation.
- **Période probatoire** : 45 jours en entreprise (*Si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours*).
- **Durée quotidienne de travail** : ≥8h si mineur ou ≥10h si majeur
- **Repos hebdomadaire** : 2 jours pleins/semaine ou selon la convention collective de l'entreprise.
- **Congés** : 5 semaines. Les congés sont à prendre sur le temps en entreprise.

Temps de formation + Temps en entreprise = Temps de travail hebdomadaire.

La rémunération : De 39% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).
Smic au 01/11/2024 : 1801,80 € bruts mensuels pour 35h/semaine

Situation	16 à 17 ans	18 à 20 ans	26 ans et +
1ère année	27%	43%	100%
2ème année	39%	51%	100%
3ème année	55%	67%	100%



APRÈS LA FORMATION

POURSUITES D'ÉTUDES

Bac +2 : MCO ou NDRC
Licences ou Titres Certifiés de niveau Bac+3 en commerce, distribution, management, marketing...

EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur(se)-conseil
- Conseiller(ère) de vente
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Téléconseiller(ère)
- Commercial
- Conseiller relation client à distance
- Représentant commercial...

CONTACT : Mme CIZERON



04 77 52 74 52



centre-de-formation@lycee-monts-lyonnais.fr



9 Rue de Montbrison
CHAZELLES-SUR-LYON