

Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente - Option B

Prêt à booster ta carrière dans le monde du commerce et de la vente ?

Formation en alternance
36 mois

Les modalités de formation en alternance

Public :	Jeune - de 30 ans
	Jeune + de 30 ans
Durée :	36 mois
Lieu :	Interfor - Amiens
Prochaines sessions :	2025 : Rentrée possible jusqu'au 03/11

Objectifs

Objectif 1

Maîtriser des techniques adaptées à la relation client ciblées sur : la prospection et la fidélisation de la clientèle, la négociation commerciale et le marketing direct.

Programme

Matières professionnelles - 45% du temps pédagogique

- Bloc 1 : Conseiller et Vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale Réalisation d'un projet pédagogique (chef d'oeuvre)

Matières générales - 55% du temps pédagogiques

- Mathématiques générales, commerciales et financières
- Français
- Histoire géographie -
- Enseignement moral et civique
- Anglais : Certification selon niveau
- Espagnol
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive
- Economie droit
- Prévention-Santé-Environnement
- Epreuve facultative de mobilité

Lire la suite sur le site

Ateliers numériques

Utilisation du Pack Office / Drive /Outils de formation à distance.



Modalités et pré-requis de la formation

1 Certification de la formation

- Diplôme d'Etat de niveau 4 : Bac professionnel des Métiers du commerce et de la vente – Option B.
- Enregistré au RNCP sous le numéro 38399, valable jusqu'au 31 décembre 2028.
- En alternance, le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise (via un organisme financeur).

2 Prérequis et validation des prérequis

- **Titulaires du Brevet des collèges ou d'un diplôme de niveau 3.**
- Possibilité d'intégrer le BAC en 1ère après une seconde validée.
- Jeune de 16 à 29 ans révolus
- Adulte de 30 ans et plus sous conditions (nous contacter)
- **Candidature à partir de 15 ans pour les jeunes ayant accompli la scolarité complète de la classe de 3ème.**

3 Conditions d'admission et Délai d'accès

- Dossier de candidature : [rendez-vous sur MAX](#)
- Entretien de motivation avant la signature du contrat.
- Délai d'accès : Se référer au calendrier de sessions ci-dessus.

4 Moyens pédagogiques

- Méthodes actives centrées sur l'acquisition des compétences professionnelles (techniques et comportementales) et des connaissances nécessaires à la préparation du diplôme visé.
- **Licence Streamglisch** : pratique interactive de l'anglais par l'actualité.
- **Certification PIX** : Validation des compétences numériques

5 Modalités d'évaluation de la formation

- Contrôle continu sur les enseignements professionnels
- Contrôle en cours de formation (mathématiques, langues vivantes, arts appliqués, EPS)
- Epreuves ponctuelles suivant le calendrier de l'Education

Quels métiers après cette formation?

- Télé-vendeur.se
- Conseiller commercial
- Chargé.e de clientèle

Quelle spécialisation choisir après cette formation?

- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Gestionnaire d'Unité Commerciale

Nationale (Economie-droit, PSE, Français, Histoire-Géographie et EMC, Bloc 4)

6 Conditions d'obtention

- Minimum de 10/20 de moyenne générale avec une moyenne supérieure ou égale à 10/20 en épreuves professionnelles.
- Possibilité de valider partiellement le diplôme (un ou plusieurs blocs de compétences, matières ou UV).

7 Accessibilité aux personnes en difficultés et situation de handicap

L'équipe Interfor vous accompagne. Rendez-vous sur cette page pour en savoir plus : [notre accompagnement](#)

Comment financer ma formation?

Pour connaître les modalités de financement disponibles pour cette formation, nous vous invitons à contacter l'équipe)

Fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Date de dernière à jour : 10/12/2024

