

BAC PRO MCV*



BLANCHE DE CASTILLE



*BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B "PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE
COMMERCIALE (VENTE)"

CODE RNCP : 38399 / OPTION : 34584 AU 31-12-2028



DURÉE
3 ANS



QUALITÉS REQUISÉES
SENS DES RESPONSABILITÉS
BONNES APTITUDES
RELATIONNELLES, ORGANISÉ,
RIGoureux



CERTIFICATION
NIVEAU 4 - BACCALAURÉAT
PROFESSIONNEL DÉLIVRÉ
PAR L'ÉDUCATION
NATIONALE



STATISTIQUE
86%

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- APPRENDRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES DE LA RELATION CLIENT : VENDRE, CONSEILLER, FIDÉLISER UN CLIENT ET SUIVRE LES VENTES
- ACCUEILLIR, CONSEILLER ET VENDRE DES PRODUITS ET DES SERVICES ASSOCIÉS
- CONTRIBUER AU SUIVI DES VENTES ET PARTICIPER À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET AU DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT
- PROSPECTER DES CLIENTS POTENTIELS ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

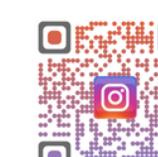
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- EN MIXITÉ DE PUBLIC SÉANCE EN GROUPE ENTIER, EN PRÉSENTIEL
- MISE EN APPLICATION DES COURS THÉORIQUES SOUS FORME DE TRAVAUX DIRIGÉS ET TRAVAUX PRATIQUES

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

- DEVOIRS SURVEILLÉS HEBDOMADAIREMENT PERMETTANT L'ÉTABLISSEMENT DU LIVRET DE SUIVI POUR L'EXAMEN
- EXAMENS BLANCS
- CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION, ORAUX D'EXAMENS, ÉPREUVES PONCTUELLES FINALES PERMETTANT LA VALIDATION DU DIPLÔME.

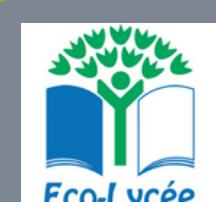
SUIVEZ-NOUS



02 38 30 23 88

WWW.ECBG45.FR

ACCUEIL@ECBG45.FR



COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES :

BLOC 1 : CONSEILLER ET VENDRE

- ASSURER LA VEILLE COMMERCIALE
- RÉALISER LA VENTE DANS UN CADRE OMNICANAL
- ASSURER L'EXÉCUTION DE LA VENTE

BLOC 2 : SUIVRE LES VENTES

- ASSURER LE SUIVI DE LA COMMANDE
- TRAITER LES RETOURS ET LES RÉCLAMATIONS DU CLIENT
- S'ASSURER DE LA SATISFACTION DU CLIENT

BLOC 3 : FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT

- TRAITER ET EXPLOITER L'INFORMATION OU LE CONTACT CLIENT
- CONTRIBUER A DES ACTIONS DE FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET DE DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT
- ÉVALUER LES ACTIONS DE FIDÉLISATION ET DE DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE

BLOC 4 : PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

- RECHERCHER ET ANALYSER LES INFORMATIONS A DES FINS D'EXPLOITATION
- PARTICIPER A LA CONCEPTION D'UNE OPÉRATION DE PROSPECTION
- SUIVRE ET ÉVALUER L'ACTION DE PROSPECTION VALORISER LES PRODUITS ET/ OU LES SERVICES

ACTIVITÉS : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE, VENTE CONSEIL, SUIVI DES VENTES, FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT, PRÉVENTION SANTÉ ENVIRONNEMENT, ÉCONOMIE DROIT, MATHÉMATIQUES, LANGUE VIVANTE 1 : ANGLAIS, LANGUE VIVANTE 2 : ESPAGNOL, FRANÇAIS, HISTOIRE-GÉOGRAPHIE-ÉDUCATION MORALE ET CIVIQUE, ARTS APPLIQUÉS, ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

PASSERELLE, ÉQUIVALENCE ET BÉNÉFICE D'UNITÉ DE FORMATION OU DE BLOCS DE COMPÉTENCES : NOUS CONTACTER POUR ÉTUDE PRÉCISE DU DOSSIER

MÉTIERS VISÉS :

- CHARGÉ DE CLIENTÈLE
- ATTACHÉ COMMERCIAL,
- VENDEUR EN CONCESSION, EN AGENCE

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE :

- BTS MCO, TOURISME, CCST, CI, NDRC
- BACHELOR MARKETING ET COMMUNICATION

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ TOUT AU LONG DU PARCOURS DE FORMATION.
- UN RÉFÉRENT POUR CHAQUE APPRENTI
- DES PLATEAUX TECHNIQUES BIEN ÉQUIPÉS, ADAPTÉS AUX APPRENTISSAGES
- UNE AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL
- UN GUIDE PRATIQUE DE L'APPRENTISSAGE POUR VOUS AIDER
- A 5 MINUTES À PIED DE LA GARE ROUTIÈRE
- FORMATION ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

CONTACTEZ-NOUS !

MODALITÉS D'INSCRIPTION :

1. PRISE DE CONTACT ET ENVOI DES DOCUMENTS

LES FAMILLES PRENNENT CONTACT AVEC L'ÉTABLISSEMENT AFIN DE DEMANDER UN RENDEZ-VOUS D'ADMISSION.

AVANT L'ENTRETIEN, ELLES DOIVENT TRANSMETTRE :

UNE LETTRE DE MOTIVATION DE L'ÉLÈVE,

LES DERNIERS BULLETINS SCOLAIRES,

TOUT AUTRE DOCUMENT JUGÉ UTILE À L'ÉTUDE DU DOSSIER.

CES ÉLÉMENTS PERMETTENT À L'ÉTABLISSEMENT DE PRÉPARER L'ENTRETIEN ET D'ÉVALUER LA CANDIDATURE.

2. ENTRETIEN D'ADMISSION

UN ENTRETIEN EST ENSUITE ORGANISÉ AVEC L'ÉLÈVE ET SA FAMILLE.

OBJECTIFS DE CET ENTRETIEN :

ÉVALUER LA MOTIVATION DE L'ÉLÈVE ET LA COHÉRENCE DE SON PROJET,
VÉRIFIER L'ADÉQUATION ENTRE LE PROFIL DE L'ÉLÈVE ET LA FORMATION DEMANDÉE,
PRÉSENTER LES ATTENTES DE LA FILIÈRE, LES PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE
ET LES EXIGENCES DU LYCÉE,
RÉPONDRE AUX QUESTIONS DE LA FAMILLE.

À L'ISSUE DE CET ÉCHANGE, UN AVIS FAVORABLE OU DÉFAVORABLE EST DONNÉ.

SI L'AVIS EST FAVORABLE, LE DOSSIER D'INSCRIPTION EST REMIS À LA FAMILLE.

SI L'AVIS EST DÉFAVORABLE, L'ÉTABLISSEMENT EN INFORME LA FAMILLE EN ARGUMENTANT LA DÉCISION.

3. INSCRIPTION DÉFINITIVE

L'INSCRIPTION DEVIENT DÉFINITIVE UNIQUEMENT LORSQUE :

LE DOSSIER D'INSCRIPTION COMPLET A ÉTÉ RETOURNÉ À L'ÉTABLISSEMENT,

TOUTES LES PIÈCES JUSTIFICATIVES DEMANDÉES ONT ÉTÉ FOURNIES,

LES DOCUMENTS ONT ÉTÉ VÉRIFIÉS ET VALIDÉS PAR LE PERSONNEL COMPÉTENT.

UNE CONFIRMATION ÉCRITE D'INSCRIPTION PEUT ENSUITE ÊTRE TRANSMISE À LA FAMILLE.