



# CFA

Estuaire

## BAC PRO MCV B Métiers du Commerce et de la Vente - OPTION B

PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (EX BAC PRO VENTE)

Le **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option B** forme aux techniques de prospection de la clientèle et de valorisation de l'offre commerciale.

Le conseiller de vente maîtrise la prospection clientèle (courrier, téléphone, contact direct), la gestion informatisée des fichiers prospects/clients, les techniques d'argumentaire commercial, la négociation des conditions de vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement), la prise et le suivi des commandes, la fidélisation de la clientèle. Il réalise des opérations de valorisation de l'offre commerciale, notamment via la digitalisation de l'offre.

Disponible et à l'écoute des besoins, le conseiller de vente contribue à la réalisation des objectifs de l'entreprise.

### FORMATION :

**Durée de la formation :** 1 à 3 ans

BAC en 1 an = 675 h de formation en CFA

BAC en 2 ans = 1 350 h de formation en CFA

BAC en 3 ans = 1 902 h de formation en CFA

**Rythme alternance :** (35h/hebdo)

1 semaine au CFA

1 semaine en entreprise

**Calendrier des cours :** de septembre à juillet

- Congés payés selon code du travail
- Mobilité internationale possible
- Aménagement du parcours de formation possible notamment pour les apprentis reconnus travailleur handicapé
- Mixité des cours possible selon les effectifs

### TYPES D'ENTREPRISES :

Toute unité commerciale, physique ou à distance, de toute taille, généraliste ou spécialisée.

### PROGRAMME DE FORMATION :

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Economie-Droit
- Mathématiques
- Français
- Histoire-Géographie, enseignement moral et civique
- EPS
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol
- Option langue vivante 3 : initiation mandarin

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Prévention - Santé - Environnement
- Accès aux ressources informatiques

### CAPACITE D'ACCUEIL : 20 places

Entrée possible en formation sous statut de stagiaire de la formation professionnelle 3 mois avant la signature du contrat, sous réserve de validation par le CFA

### COUT DE LA FORMATION :

- Formation gratuite pour l'apprenti(e)
- Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

### AIDES ANNEXES :

- **Aide à la prise en charge du coût du repas par l'OPCO de l'entreprise** (dans la limite de 3 € par repas)
- **Accès au CFA possible en bus** (transport scolaire mis en place par la Communauté de communes de l'Estuaire)
- Aide et accompagnement social
- Accès Personnes à Mobilité Réduite (PMR)

### A L'ISSUE DE LA FORMATION :

#### ► Débouchés professionnels :

- Vendeur(se) conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial

#### ► Création ou reprise d'entreprise

#### ► Poursuite de formation possible :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel (ex BTS MUC)

### MODALITÉ DE VALIDATION DU DIPLÔME :

Contrôle ponctuel

### NOUVEAU DIPLÔME

Le CFA propose un accompagnement à la recherche de contrat d'apprentissage. Inscrivez-vous au 05 57 42 66 22 !

## ADMISSION :

### ► Conditions d'admission :

- Avoir entre 16 et 29 ans à la signature du contrat (possible dès 15 ans si 3ème achevée)

### ► Modalités de recrutement :

- Dépôt dossier de candidature **complet**
- Tests de positionnement validés
- Entretien individuel
- Participation au parcours d'accompagnement à la recherche de contrat (optionnel)

### ► Prérequis et aptitudes :

- Sens du contact et de la négociation commerciale, aisance orale
- Sens de l'organisation (méthode, rigueur, ordre, propreté)
- Sens du service
- Rapidité d'exécution
- Capacité à travailler en équipe
- Capacité à adopter des comportements et codes professionnels (ponctualité, respect, honnêteté)
- Disponibilité (travail le week-end)

## RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI:

Le salaire minimum légal de l'apprenti en pourcentage du SMIC

	- 18 ans	18 - 20 ans	21 - 25ans	+ 26ans
1 <sup>ère</sup> année	27%	43%	53%	100%
2 <sup>ème</sup> année	39%	51%	61%	100%
3 <sup>ème</sup> année	55%	67%	78%	100%

**Attention :** Si vous avez déjà réalisé une formation en apprentissage, rapprochez-vous du CFA pour connaître votre niveau de rémunération

## AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES

### ► Faites votre simulation :

[https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail\\_alternance/jcms/gc\\_5504/simulateur-employeur](https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/gc_5504/simulateur-employeur)

- Non prise en compte des apprentis dans les effectifs
- Les rémunérations des apprentis bénéficient de la réduction générale de cotisations renforcée depuis le 1er janvier 2019
- L'exonération des cotisations salariales spécifique aux contrats d'apprentissage du secteur privé est maintenue dans la limite de 79 % du Smic (soit 1 202€)
- Aide complémentaire en cas d'embauche d'un apprenti reconnu travailleur handicapé. Le montant de l'aide est de 3 000€
- Aide unique aux entreprises

### Montant de l'aide unique aux entreprises :

Niveau CAP et BAC	Entreprises de - 250 salariés	Entreprises de + 250 salariés
1 <sup>ère</sup> année	4 125 € (maximum)	0 €
2 <sup>ème</sup> année	2 000 € (maximum)	0 €
3 <sup>ème</sup> année	1 200 € (maximum)	0 €
Niveau BTS	0 €	0 €

## Centre de Formation Multimétiers

3 le grand verger - 33860 Reignac - Tél. : 05 57 42 66 22

[www.cfm-haute-gironde.fr](http://www.cfm-haute-gironde.fr)

