



Bac Pro

Métiers du Commerce et de la Vente

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

RNCP [32259](#)
Référentiel : [lien](#)

Formation proposée par
UFA Jeanne d'Arc Champagnole
Membre du CFA ASPECT

Les + Lycée Professionnel Jeanne d'Arc

- Internat et restauration
- Salles informatiques et salles dédiées à la communication
- Groupes de petits effectifs permettant un bon encadrement et suivi des apprentis, avec le souci de leur réussite
- Certification SST : Sauveteur Secouriste du Travail
- Locaux situés à proximité des transports

Rythme de l'alternance :

20 semaines complètes en UFA par an, le reste en entreprise

Durée de la formation : 1350 h sur 2 ans

Objectifs visés

La/le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option B est un(e) professionnel(le) qualifié(e) qui :

- accueille, conseille et vend des produits et des services associés.
- contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

Les secteurs d'activité

Dans tous les types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client, qui s'adressent à une clientèle de particuliers (grands public), mais aussi à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels tels que des entreprises, des administrations, des professions libérales, des artisans et des distributeurs.

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 4

Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Être issu d'une seconde professionnelle ou être titulaire d'un CAP d'un domaine correspondant

Modalités et délai d'accès

- Formulaire de candidature disponible sur demande
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature de mai à août pour une rentrée en septembre
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Candidature de mai à août pour une rentrée en septembre
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles

Qualités requises ou à développer

- Sens de l'accueil
- Qualités d'écoute et de disponibilité.
- Discret et respectueux
- Capable de travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

Modalités pédagogiques

- En présentiel uniquement
- Plateforme Ecole Directe
- Ateliers professionnalisants
- Actions commerciales en lien avec le référentiel

Contenu de la formation

Enseignements professionnels :

- Méthodes et techniques de vente en face à face, par téléphone et par Internet.
- La prospection terrain et la négociation commerciale.
- Méthodes et techniques de communication.

Enseignement général : Mathématiques, Français, Histoire-Géographie, 2 langues obligatoires parmi Anglais (LV1) et Allemand ou Espagnol (LV2), PSE, communication anglaise (en option), EPS.

Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final et contrôle en cours de formation

Horaires en formation

Du lundi au vendredi (selon planning d'alternance) : 7h55-12h00 et 13h40-17h35

Poursuites d'études

En BTS Support à l'Action Managériale (SAM), Management Commercial Opérationnel (MCO), Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC), Professions Immobilières.

Débouchés

Attaché commercial, vendeur-représentant, représentant commercial, chargé de clientèle, vendeur à domicile indépendant, conseiller relation client à distance...

Passerelles et équivalences

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option A, Bac Pro Métiers de l'Accueil, Baccalauréats professionnels ou technologiques en cohérence avec le parcours ou vie active

Possibilité de valider des blocs de compétences

Non