

BAC Professionnel

Métiers du commerce et de la vente

Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Diplôme du Ministère de l'Éducation Nationale (Baccalauréat professionnel) - Niveau 4
N° RNCP : RNCP38399, date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

Le/la titulaire de ce Bac professionnel travaille généralement comme attaché(e) commercial(e) salarié(e) d'une entreprise. Après quelques années d'expérience, il/elle peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il/elle peut aussi devenir représentant(e) multicarte ou agent commercial. Il/elle travaille alors pour plusieurs entreprises, et il/elle est rémunéré(e) à la commission. Pour réaliser ses objectifs, il/elle prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il/elle développe et exploite son portefeuille client dans le respect de la politique de l'entreprise.

Infos utiles

OBJECTIFS

Le/la titulaire du Bac professionnel MCV option B sera capable de :

- 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 de la relation client
- Concevoir et mettre en œuvre une opération de prospection



DURÉE ET RYTHME DE FORMATION

La formation est dispensée sur 3 ans soit 1 862 heures

Une semaine en centre de formation et deux semaines en entreprise
ou 2 à 3 jours en centre et 2 à 3 jours en entreprise
(selon niveau, voir calendrier)



PRÉREQUIS

Dès la sortie de 3^e, en apprentissage, formation accessible de 15 à 29 ans

Validation possible par blocs de compétences
Consulter l'ICEP pour tout autre public



INSCRIPTION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier, entretien de motivation et test de positionnement

- Inscription possible jusqu'au 31 août de chaque année
- Rentrée tardive possible sous conditions
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap
- Dossier téléchargeable sur icepformation.com



MÉTIER VISÉS

- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial/représentant commercial



PASSERELLES, ÉQUIVALENCES ET POURSUITES D'ÉTUDES

Le/la titulaire du BAC Pro Métier du Commerce et de la Vente peut prétendre à une poursuite d'études de niveau BAC+2.

Poursuites d'études : BTS Management Commercial Opérationnel - BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Équivalences du BAC Pro : Diplôme de niveau 4



INDICATEURS QUALITÉ

Taux de réussite, rupture, satisfaction, insertion, poursuite d'étude...
[À consulter en ligne via ce lien](#) ou en flashant ce QR code :



CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements professionnels :

Compétences visées :

- 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

Enseignements généraux :

- Français - Histoire - Géographie - Enseignement Moral & Civique
- Mathématiques et Sciences
- Économie - Droit
- Anglais
- Éducation Physique et Sportive
- Espagnol
- Prévention Santé Environnement
- Arts appliqués

Modalités, ressources et moyens pédagogiques

- Cours en présentiel et/ou distanciel
- Mise en situation professionnelle
- Plateaux techniques
- Centre multi-ressources
- Interventions de professionnels
- Ateliers individualisés
- Équipements informatiques et numériques
- Amphithéâtre

Modalités d'évaluation

E1 – Épreuve scientifique et technique – coef 2

E11/ Sous-épreuve d'Économie-Droit : coef 1 - forme : écrit, durée : 2h

E12/ Sous-épreuve de Mathématiques : coef 1 - forme : écrit et pratique, durée : 1h

E2 – Analyse et résolution de situations professionnelles – coef 4

E2/ Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale : coef 5
forme : écrit, durée : 3h

E3 – Pratique professionnelle – coef 9

E31/ Sous-épreuve de Vente-Conseil : coef 3 - forme : oral, durée : 30min

E32/ Sous-épreuve Suivi des ventes : coef 2 - forme : oral, durée : 30min

E33/ Sous-épreuve de Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client : coef 3
forme : oral, durée : 40min

E34/ Sous-épreuve Prévention Santé Environnement : coef 1 - forme : écrit, durée : 2h

E4 – Épreuve de Langue Vivante – coef 4

E41/ Sous-épreuve de Langue Vivante 1 : coef 2 - forme : oral durée 10min, écrit durée 1h

E42/ Sous-épreuve de Langue Vivante 2 : coef 2 - forme : oral durée 10min, écrit durée 1h

E5 – Épreuve de Français – Histoire Géographie – Enseignement Moral & Civique – coef 5

E51/ Sous-épreuve de Français : coef 2,5 - forme : écrit, durée : 3h

E52/ Sous-épreuve d'Histoire Géographie - Enseignement Moral & Civique : coef 2,5
forme : écrit, durée : 2h30

E6 – Épreuve d'éducation Artistique, arts appliqués – coef 1 - forme : écrit, durée : 2h

E7 – Épreuve d'éducation Physique et Sportive – coef 1 - forme : pratique

Validation possible par blocs de compétences

Financements et tarifs

Statuts : Contrat d'apprentissage ; Contrat de professionnalisation ; autres statuts (nous consulter)

Le coût de la formation peut être pris en charge selon les modalités fixées par les OPCO, cette formation est gratuite pour les bénéficiaires en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour plus de précisions, contactez-nous.

