

# BAC PRO des Métiers du Commerce et de la Vente option B Prospection – clientèle et valorisation de l'offre commerciale en 2 ans

Mis à jour le 10 avril 2026

## Conditions d'entrée et prérequis

Avoir entre 15 et 29 ans révolus  
(possibilité de dérogations)  
Avoir fait une seconde Métiers de  
la Relation Client  
Sans condition d'âge pour les  
personnes : reconnues travailleur  
handicapé, ayant un projet de  
création ou reprise d'entreprise  
nécessitant le diplôme, sur la liste  
des sportifs de haut niveau

## Public visé

Public éligible à la signature d'un  
contrat d'apprentissage

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

1350 heures

## Validation

Baccalauréat Professionnel des  
Métiers du Commerce et de la  
Vente option B Niveau 4  
Possibilité de valider un ou  
plusieurs blocs de compétences :  
non

## Modalités d'évaluation

Epreuves écrites ponctuelles et  
épreuves en CCF (contrôle en  
cours de formation)

## Entrée-sortie permanente

Oui

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

## Objectifs professionnels

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » option B Prospection-clients et valorisation de l'offre commerciale s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Il met en oeuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et les techniques de vente tout en développant et exploitant son portefeuille clients dans le respect de la politique de l'entreprise

## Contenu

Blocs de compétences 01 – Conseiller et vendre

Blocs de compétences 02 – Suivre les ventes

Blocs de compétences 03 – Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Blocs de compétences 05 – Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Blocs de compétences 06 – Prévention – Santé – Environnement

Blocs de compétences 07 – Economie – Droit

Blocs de compétences 08 – Mathématiques

Blocs de compétences 09 – Langue vivante A

Blocs de compétences 10 – Langue vivante B

Blocs de compétences 11 – Français

Blocs de compétences 12 – Histoire – Géographie et Enseignement moral et civique

Blocs de compétences 13 – Arts appliqués et cultures artistiques

Blocs de compétences 14 – Education physique et sportive

Blocs de compétences 15 – Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)

Blocs de compétences 16 – Mobilité (facultatif)

Blocs de compétences 17 – Secteur sportif (facultatif)

## Modalités pédagogiques

Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.

Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, Suivi individualisé

## Profil des intervenants

Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.

Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise

## Les plus

### Taux de satisfaction

64 %

### Réussite aux examens

# BAC PRO des Métiers du Commerce et de la Vente option B Prospection – clientèle et valorisation de l’offre commerciale en 2 ans

Pas de données

## Insertion professionnelle

Retrouvez les indicateurs nationaux de l'apprentissage sur [inserjeunes.education.gouv.fr](http://inserjeunes.education.gouv.fr)

## Durée

Durée du contrat : 24 mois

## Délais et modalités d'accès

Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.

Possibilité d'hébergement et de restauration (se renseigner auprès de l'établissement)

## Financements possibles

Prise en charge par l'OPCO

## Poursuite de parcours

**Débouchés en termes d'emploi** : Conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial...

**Poursuites d'études** : BTS Management commercial opérationnel, BTS Négociation et digitalisation de la relation client...

## Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Ouest
- 77 Boulevard Raymond Poincaré  
55000 BAR-LE-DUC
- [greta-lorraine-ouest@ac-nancy-metz.fr](mailto:greta-lorraine-ouest@ac-nancy-metz.fr)
- 03 29 76 24 76