

# BAC Pro Métiers du commerce et de la vente – Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

Mis à jour le 3 juin 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Personne titulaire d'un titre ou  
diplôme de niveau 3 ou avoir une  
scolarité complète y conduisant

## Public visé

Tout public

## Rythme

Temps plein

## Durée en centre

1100 heures

## Durée en entreprise

560 heures

## Validation

- BAC PRO Métiers du commerce  
et de la vente
- Possibilité de valider un ou  
plusieurs blocs de compétences

## Certification

Oui

## Modalités d'évaluation

Evaluations en CCF (Contrôle en  
Cours de Formation) et/ou  
épreuves ponctuelles

## Entrée-sortie permanente

Non

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

## Objectifs professionnels

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et  
au développement de la relation client.
- Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.

## Contenu

- U2- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- U31- Vente-Conseil
- U32 – Suivi des ventes
- U33 – Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- U34 Prévention santé environnement
- U11 Économie Droit
- U12 Mathématiques
- U41 Langue vivante 1
- U42 Langue vivante 2
- U51 Français
- U52 Histoire Géographie et Enseignement moral et civique
- U6 Arts appliqués et cultures artistiques

## Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique ; Mise en situation ; Travaux pratiques ; Mise en  
situation sur plateaux techniques professionnels ; Ateliers en groupe

### Méthode

- Cours en groupe et/ou en sous-groupe
- Echanges individuels avec le formateur référent

### Moyens

- Salles banalisées, salle multimédia
- Livres et supports
- Plateaux techniques de la section commerce/vente

## Profil des intervenants

Formateurs-trices issu-e-s de l'équipe pédagogique de la section  
commerce/vente des Lycées diplômés et dont les profils ont été validés par le  
Rectorat Nancy-Metz

## Les plus

### Taux de satisfaction

NC

### Réussite aux examens

NC

### Insertion professionnelle

NC

# BAC Pro Métiers du commerce et de la vente – Option B Prospection clientèle et valorisation de l’offre commerciale.

## Délais et modalités d’accès

Entretien de motivation, de confirmation de projet et test de positionnement

## Financements possibles

Prise en charge des frais de formation possible par l’OPCO ou Transition Pro

## Poursuite de parcours

– Emplois : assistant ou conseiller de vente ; employé de commerce ; commercial ; vendeur ou télévendeur spécialisé ; caissier ou vendeur en magasin.

– Poursuite de parcours : BTS MCO ; BTS NDRC

## 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 Est
- 11 rue Jean-Baptiste Dumaire BP 61165  
57215 SARREGUEMINES Cedex
- greta-lorraine-est@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 98 96 00