

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Mis à jour le 31 mai 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Ce bac pro en alternance se prépare après une seconde professionnelle Métiers de la relation client. Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans sous certaines conditions.

Niveau d'entrée

Sans diplôme

Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

Public visé

Être âgé de 16 à 29 ans, avec un projet de contrat d'apprentissage. Dérogations sous conditions. Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues en situation de handicap (RQTH).

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

Obtention du BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE.

En cas d'échec au diplôme, des blocs de compétences pourront être délivrés en fonction des résultats obtenus dans les différentes unités certificatives mentionnées dans la rubrique « modalités d'évaluation ».

Objectifs professionnels

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission. Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Contenu

Activités professionnelles : Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, Participer à la conception d'une opération de prospection, Suivre et évaluer l'action de prospection, Assurer la veille commerciale.

Connaissances générales et techniques associées : Français, Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique, Mathématiques, Sciences physiques et chimiques, Éducation physique et sportive, Langue vivante, Arts appliqués et Cultures artistiques, Prévention-Santé-Environnement, Économie-Droit, Économie-Gestion, Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, Vente-Conseil, Suivi des ventes, Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client.

Modalités pédagogiques

Intégration dans une classe d'élève ou d'étudiant du Lycée partenaire du CFA.

Alternance de périodes de formation en Lycée et de périodes de formation en entreprise selon calendrier établi.

La Seconde se déroule entièrement au lycée, la Première et la Terminale en apprentissage.

Profil des intervenants

Enseignants de l'Éducation nationale.

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Méthodes pédagogiques

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Modalités d'évaluation

Conformes au référentiel de certification du diplôme. Contrôle continu, contrôles en cours de formation et/ou épreuves terminales.

Unités certificatives (blocs de compétences) constitutives du diplôme :

U32 : Suivi des ventes /
U31 : Vente-Conseil
U12 : Mathématiques
U2 : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
U33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
U11 : Économie-Droit
U41 : Langue vivante 1
U42 : Langue vivante 2
U34 : Prévention-Santé-Environnement
U51 : Français
U52 : Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique
U6 : Arts appliqués et Cultures artistiques
U7 : Éducation physique et sportive
Unités facultatives : Langue vivante, Éducation physique et sportive, Mobilité

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

Variable selon le nombre de places disponibles dans les classes.

Entrée et sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : [RNCP38399](#)
- Code diplôme : 40031214

En lycée : apports théoriques, mises en situation, travaux pratiques, exposés, débats, études cas. Utilisation des plateaux techniques et équipements, CDI, cours à distance...

En entreprise : apprentissage basé sur l'expérience et la réalisation d'activités et de tâches en lien avec le diplôme préparé. L'apprenti est guidé et accompagné par un maître d'apprentissage.

Moyens pédagogiques

Plateaux techniques adaptés aux compétences professionnelles du diplôme préparé – salles de cours équipées – ordinateurs – centre de ressources – Espace Numérique de Travail.

Durée

Durée moyenne de la formation en centre pour un contrat de 2 ans : 1350 heures. La durée de la formation en lycée sera ajustée en fonction de la durée du contrat et des acquis de l'apprenti dans le respect des minima réglementaires.

Délais et modalités d'accès

Entrée de septembre à novembre principalement.
Autres périodes d'intégration sous conditions.

Financements possibles

Entreprises relevant du secteur privé : application des niveaux de prise en charge définis par France Compétences. Coûts de la formation pris en charge par les OPCO. Frais annexes (hébergement, restauration, 1er équipement, mobilité internationale, handicap) pris en charge par les OPCO sous conditions.

Organisations relevant du secteur public : application des niveaux de prise en charge définis par chaque fonction publique.

Poursuite de parcours

Insertion professionnelle : Le titulaire de ce diplôme pourra exercer en tant qu'attaché commercial, vendeur-représentant, représentant commercial, chargé de clientèle, vendeur à domicile indépendant, conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe... Il pourra évoluer vers un poste de chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs, délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service, technico-commercial, avec la vente de produit.

Poursuite d'études : Possibilité de poursuivre en BTS Management commercial opérationnel ou en BTS Négociation et digitalisation de la relation client.

Passerelles et Equivalences : En fonction du parcours de formation des équivalences et passerelles sont envisageables, se renseigner auprès du lycée ou du CIO.

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Référent handicap

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Accompagnement spécifique au projet et durant la formation en lien avec notre référent handicap.

Réseau

- GIP FCIP – CFA de l'académie de Reims
- 17, boulevard de la Paix CF 50033
51722 REIMS CEDEX
- cfa@ac-reims.fr
- Marne : 07 76 15 77 62
Ardennes : 06 13 02 47 51
Aube et Haute-Marne : 06 17 83 54 69
- cfa.gipfcip-reims.fr
- SIRET : 185 109 063 00031
- Numéro d'activité : 21 51 P003 751
- Date d'obtention : 11/03/2003