Mise à jour le 10/12/2025

Filière métier

Commerce - Vente - Immobilier

BAC Pro. Métiers du commerce et de la Vente - B : Prospection clientèle et valorisation offre commerciale

Sur 2 ans

CERTIFIÉ PAR

STATUT
CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (*2)

RYTHME DE L'ALTERNANCE
1 semaine en CFA / 1 semaine entreprise

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B sera capable de :
• Accueillir, conseiller et vendre des produits et/ou des services associés en unité commerciale physique ou à distance, en visite de clientèle ou encore à distance, et qui se déroulent dans un cadre omnicanal
• Suivre les ventes
• Participer à la fidélisation de la clientèle
• Prospecter

POURSUITES D'ÉTUDES

• Mention Complémentaire Assistance Conseil Vente à Distance
• BTS Management Commercial Opérationnel
• BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
• Gestionnaire d'Unité Commerciale
• Titre pro. Manager d'Univers Marchand
• BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

• Chargé·e de prospection avec encadrement d'équipes de prospecteurs
• Délégué·e commercial·e (responsabilité d'un produit, d'un service ou d'un secteur)
• Technico-commercial·e
• Chef·fe des ventes ou Responsable de secteur

CONTENU DE LA FORMATION

• Le conseil et la vente
• Le suivi des ventes
• La fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Option B - La prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale :
• Recherche et analyse des informations à des fins d'exploitation
• Participation à la conception d'une opération de prospection
• Mise en œuvre une opération de prospection
• Suivi et évaluation de l'action de prospection
• Valorisation des produits et/ou des services

• Prévention santé environnement
• Économie-droit
• Mathématiques
• Langue vivante 1
• Langue vivante 2
• Français
• Histoire-géographie - éducation morale et civique
• Arts appliqués et cultures artistiques
• Éducation physique et sportive

LIEU D'EXERCICE DE l'ACTIVITÉ

Entreprises de distribution : de biens, avec point de vente sédentaire, de tailles variées, spécialisées ou généralistes.

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI·E PAR L'ENTREPRISE

- **Activité 1 Conseil et vente**
  - Assurer la veille commerciale
  - Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
  - Assurer l'exécution de la vente
- **Activité 2 Suivi des ventes**
  - Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
  - Traiter les retours et les réclamations du client
  - S'assurer de la satisfaction du client
- **Activité 3 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client**
  - Traiter et exploiter l'information ou le contact client
  - Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
  - Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- **Activité 4 option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**
  - Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
  - Participer à la conception d'une opération de prospection
  - Mettre en œuvre une opération de prospection
  - Suivre et évaluer l'action de prospection
  - Valoriser les produits et/ou les services

****

Certifié par

le Ministère de l'Éducation nationale

CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir validé une année de 2nde (générale,techno. ou pro.) OU être titulaire d'un CAP (de préférence dans le domaine du secteur tertiaire).

Prérequis exigés

Aucun

Aptitudes souhaitées

Bonne résistance physique, dynamisme, bonne élocution, sens de l'organisation, faire preuve d'autonomie.

Contre-indication médicale

Aucune

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

675 heures / an

TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
2/ financement personnel : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique
Présentiel

ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire / Soutenance – Examen final ponctuel

HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.
-Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI
INFOS FILIÈRE TERTIAIRE DU SITE D'ÉVRY-COURCOURONNES : 01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr
INFOS SITE DE MASSY : 01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME
Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr
Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature