



Mise à jour le 05/06/2026

Filière métier
Commerce - Vente - Immobilier

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

Sur 2 ans

CERTIFIÉ PAR
le Ministère de l'Éducation nationale

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 CFA / 1 semaine entreprise

(*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.
(*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.

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 oeuvre d'une opération de prospection
- Suivi et évaluation de l'action de prospection
- Valorisation des produits et/ou des services
- Formation théorique : Prévention santé environnement - Économiedroit - Mathématiques - Langue vivante 1 - Langue vivante 2 - Français - Histoire-géographie - éducation morale et civique - Arts appliqués et cultures artistiques - Éducation physique et sportive

LIEUX D'EXERCICE DE L'ACTIVITE

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

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIEES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

Conseil et vente

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

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

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

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 oeuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Participer au processus d'inscription FDME

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

- Nous contacter pour toute autre situation

APTITUDES SOUHAITÉES

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

CALENDRIER

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

DURÉE

675 heures / an

TARIFS

- **en alternance** : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- **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 notre référent-e handicap : 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.

ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

PRÉINSCRIPTION [en ligne ICI](#)

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE (Commerce) site d'Évry-Courcouronnes : 01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE 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

