



Filière métier

## Commerce - Vente - Immobilier

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

*Sur 3 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

-Possibilité d'intégration à partir de 15 ans au sortir d'une classe de 3ème.

## 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](mailto: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](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)**

**INFOS SITE DE MASSY : 01 69 19 46 00 - [tertiaire.m@fdme91.fr](mailto:tertiaire.m@fdme91.fr)**

## PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

