

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 3 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 CONFIÉES 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 3 ans : à partir de 15 ans au sortir d'une classe de 3ème.

- 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

