

# Bac Pro Métiers du commerce et de la vente – Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Mis à jour le 9 octobre 2023

## Conditions d'entrée et prérequis

Justifier de plus de 18 mois  
d'expérience professionnelle à  
temps plein ou de 36 mois à temps  
partiel (DAI)  
Être sorti depuis plus de 12 mois  
de formation initiale (Région  
GRAND EST)  
Niveau CAP/BEP ou scolarité  
complète  
Maîtrise de l'environnement  
bureautique  
Connaissance même grand  
débutant de deux langues  
Savoir être en lien avec la relation  
client

## Public visé

Demandeur d'emploi, alternant,  
salarié

## Rythme

Temps plein

## Durée en centre

973 heures

## Durée en entreprise

420 heures

## Validation

Diplôme du BAC PRO – Métiers du  
commerce et de la vente  
Option B prospection clientèle et  
valorisation De l'offre commerciale  
niveau 4 session 2024

## Certification

Oui

## Modalités d'évaluation

## Objectifs professionnels

- Qualifier et professionnaliser pour un emploi de niveau 4 dans les Métiers du commerce et de la vente en développant les savoir-faire, les savoir être et comportements nécessaires à l'exercice du métier.
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes et participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Le titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

## Contenu

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale  
Vente-conseil Suivi des ventes  
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client  
Économie et droit  
Mathématiques  
Prévention santé environnement validation SST  
Français  
Histoire/Géographie moral et civique  
Arts appliqués et cultures artistiques  
Langues vivantes 1 et 2

## Modalités pédagogiques

Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.  
Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, Suivi individualisé

## Profil des intervenants

Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.  
Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise.

## Délais et modalités d'accès

- Information collective
- CV et entretien
- Tests de positionnement
- Validation par Pôle Emploi
- Pas d'hébergement ; restauration possible

## Financements possibles

Prise en charge possible des frais de formation

# Bac Pro Métiers du commerce et de la vente – Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Contrôle en cours de formation et  
épreuves ponctuelles selon  
réglementation du diplôme.

## **Entrée et sortie permanente**

Non

## **Référent handicap**

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins  
spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## **Réseau**

- GRETA-CFA Lorraine Nord
- rue Monseigneur Pelt BP 55130  
57074 METZ
- greta-lorraine-nord@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 76 40 31
- SIRET : 19570057000037