BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente option b : prospection clientelle et valorisation de l'offre commerciale

> Développez votre expertise en développement commercial pour prospecter, négocier et fidéliser de nouveaux clients

- **Apprentissage**
- **BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente option b : prospection clientelle et valorisation de l'offre commerciale**
- **Diplômant**
- **Certifiant**
- **Durée :** 2 à 3 ans
- **Modalité :** Présentiel - Distanciel / Visio
- **Tarif :** Pris en charge

Objectifs

- MAÎTRISER les techniques de vente et de relation client
- SUIVRE les ventes
- FIDÉLISER ET DÉVELOPPER la clientèle
- PROSPECTER ET VALORISER l'off re commerciale

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

- BC01 - Conseiller et vendre
- BC02 - Suivre les ventes
- BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- BC05 - Prospecter et valoriser l'off re commerciale (option B)
- BC06 - PSE (Prévention Santé Environnement)
- BC07 - Économie – Droit
- BC08 - Mathématiques

- BC09 - Langue vivante A
- BC10 - Langue vivante B
- BC11 - Français
- BC12 - Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
- BC13 - Arts appliqués et cultures artistiques
- BC14 - EPS (Education Physique et Sportive)
- BC15 - Langue vivante étrangère ou régionale (bloc facultatif)
- BC16 - Mobilité (bloc facultatif)
- BC17 - Secteur sportif (bloc facultatif)

Cette formation est modulable. Vous pouvez la suivre dans son intégralité ou valider un ou plusieurs blocs de compétences à votre rythme.

Certification et diplôme

Diplôme :
BAC PRO - METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B : PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Niveau :
Niveau 4 (ex. : BP - Bac pro)

Référence :
RNCP38399

Certificateur :
Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse Date d'enregistrement : 06/01/2019

Débouchés :
Le titulaire du bac pro métiers du commerce et de la vente option B : Prospection clientèle et valorisation de l’off re commerciale exerce dans des entreprises commerciales, de services ou de production, hors secteurs réglementés et produits à technicité très pointue.

Retrouvez le taux d’insertion sur le site **France Compétences** et sur **notre site web**.

Poursuite d’études :
Il est possible de poursuivre ses études en 2 ans en BTS, BTSA.

Exemples de formations :

- BTS management commercial opérationnel
- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- BTSA technico-commercial option biens et services pour l’agriculture
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt-bois
- BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux

Organisation et modalités

Pour qui :

- Jeune de 15 à 30 ans
- Sans limite d'âge pour personnes en situation de handicap (statut RQTH) ou avec un projet de création d'entreprise

Accès :

- **Prérequis :** Niveau 3 ème ou CAP
- Signature d'un contrat d'apprentissage
- Accompagnement possible dans la recherche d'entreprise
- Entrée en formation selon calendrier centre de formation

Déroulement :

- Alternance entre centre de formation et entreprise
- Formation pratique sur plateaux techniques
- Suivi pédagogique individualisé
- Organisation sur une durée adaptée à votre âge et votre parcours
- Volume de formation compris entre 420 et 675 heures par an
- Possibilité d'adapter la durée selon votre profil

Accessibilité :

- Un **référent handicap** vous accompagne dans l'analyse de vos besoins
- Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être mis en place
- Votre parcours est adapté pour sécuriser votre réussite en formation
- Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail pour répondre à vos questions

Modalités d'évaluation :

- Épreuves écrites et/ou orales
- Mises en situation professionnelle
- Contrôle en cours de formation (CCF) et/ou examen final
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Tarifs et financement

- Formation prise en charge dans le cadre du contrat d'apprentissage.
- Financement via OPCO - Tarif horaire : 16 € / heure
- Rémunération selon âge et année de contrat

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://formation.cma-occitanie.fr/pavie/catalogue/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-b-prospection-clientelle-et-valorisation-de-loffre-commerciale-for-01459**

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 13/11/2026. Date d'impression de ce document : 22/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006