

# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B : Prospection clientèle et Valorisation de l'offre commerciale

| Objectif de la formation   |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
|--|--|-----|------------------|------------|--|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés • Contribuer au suivi des ventes tout en s'assurant de la satisfaction client • Participer à la fidélisation et au développement de la relation client • Prospecter la clientèle potentielle</li> </ul>  |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
| Contenu et modalités d'organisation  |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
| <b>ENSEIGNEMENT GENERAL :</b> • Français • Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique • Mathématiques • Economie-Droit • Education Physique et Sportive • Langue Vivante Etrangère 1 - Anglais • Langue Vivante Etrangère 2 - Espagnol • Arts Appliqués et Cultures Artistiques • Prévention Santé Environnement <b>ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :</b> Conseiller et vendre : • Assurer la veille commerciale • Réaliser la vente dans un cadre physique et virtuel (omnicanal) • Assurer l'exécution de la vente Suivre les ventes : • Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service • Mettre en œuvre et assurer le suivi du ou des services associés • Traiter les retours et les réclamations du client • S'assurer de la satisfaction du client par la mesure, l'analyse et l'amélioration de la satisfaction Fidéliser la clientèle et développer la relation client : • Traiter et exploiter l'information ou le contact client • Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client • Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client Option B : Prospective et valoriser l'offre commerciale • Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation • Participer à la conception d'une opération de prospection • Suivre et évaluer l'action de prospection • Valoriser les produits et/ou services Méthodes et moyens mobilisés : • Cours et cas pratique • Plateaux techniques de mises en situations professionnelles avec deux magasins écoles professionnels (supérette et magasin non alimentaire ) Modalités d'évaluations : • Deux évaluations par semestre, par matière, adaptées au type d'épreuve préparée (oral, écrit, étude de cas, mise en pratique). • Examen blanc • Examen terminal |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
| Parcours de formation personnalisable ?  |  | Oui | Type de parcours | Modularisé |  |  |  |  |  |
| Validation(s) Visée(s)   |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
| <b>Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)</b>  |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
| Et après ?   |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
| <b>Suite de parcours</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BTS Management Commercial Opérationnel • BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client • Titre Professionnel Gestionnaire d'Unité Commerciale</li> </ul>   |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |
| <b>Prérequis pédagogiques :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir validé son année de 2nde ou de 1ère • Être titulaire d'un diplôme de BEP ou de CAP • Être titulaire d'un BAC général</li> </ul> <b>Contrat de professionnalisation possible ?</b><br>Oui  |  |     |                  |            |  |  |  |  |  |

## Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation          | Ville         | Organisme de formation                  | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|--------------|-----------------------------|---------------|---|---------------|-----|-----------|
| 00535365     | du 01/09/2025 au 30/06/2027 | Poitiers (86) | CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE | Non éligible  |     |           |
| 00535366     | du 01/09/2025 au 30/06/2027 | Poitiers (86) | CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE | Non éligible  |     |           |
| 00651198     | du 01/09/2026 au 30/06/2028 | Poitiers (86) | CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE | Non éligible  |     |           |

**00651199**

du 01/09/2026 au  
30/06/2028

Poitiers (86)

**CAMPUS 120 - CFA  
DE LA CCI DE LA  
VIENNE**

Non  
éligible

Contrat  
pro