

# Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Bac pro MCV option B - (3e année en apprentissage)

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 24131072F — Mise à jour : 4 novembre 2024

Organisme responsable : AREP 29

## Contenu

### Objectifs

Le titulaire du bac pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV - option B) en alternance s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à prospecter et valoriser l'offre commerciale, à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

### Au terme de la formation, vous serez capable de :

- Participer à la réception, à la préparation et à la mise en valeur des produits
- Accueillir et informer la clientèle
- Présenter les caractéristiques techniques et commerciales des produits
- Conseiller le client, conclure la vente
- Proposer des services d'accompagnement de la vente

### Programme

#### Blocs professionnels :

- Bloc 1 : Conseiller et vendre
- Bloc 2 : Suivre les ventes
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 5 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Bloc 6 : Prévention-Santé-Environnement
- Bloc 7 : Économie-Droit
- Bloc 8 : Mathématiques

#### Blocs généraux :

- Bloc 9 : Langue Vivante A
- Bloc 10 : Langue Vivante B
- Bloc 11 : Français
- Bloc 12 : Histoire-Géographie et Enseignement moral et civique
- Bloc 13 : Arts appliqués et cultures artistiques
- Bloc 14 : Éducation physique et sportive

**Blocs facultatifs :**

- Bloc 15 : Langue Vivante Étrangère ou Régionale
- Bloc 16 : Mobilité
- Bloc 17 : Secteur sportif

**Certifications préparées et métiers visés**

|                                    |                                                           |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Niveau d'entrée<br>Niveau CAP, BEP | Niveau de sortie<br>Niveau Bac général, pro ou techno, BP |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------|

**Liste des certifications**

|                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale<br>Code RNCP : 38399 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Métiers associés**

- D1403** — Relation commerciale auprès de particuliers
- D1408** — Téléconseil et télévente

**Dates et lieux de formation**

| N° session | Modalité   | Lieu    | Du         | Au         |
|------------|------------|---------|------------|------------|
| 1847893    | Présentiel | Morlaix | 31/08/2025 | 29/06/2026 |

Source : GREF Bretagne #24131072F