

BAC MCV B Métiers du Commerce et de la Vente

Prospection clientèle & Valorisation de l'offre commerciale

CFA
Estuaire

FORMATION PAR APPRENTISSAGE
Diplôme d'État

Le **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option B** forme aux techniques de prospection de la clientèle et de valorisation de l'offre commerciale. Le(la) conseiller(e) de vente maîtrise la prospection clientèle, la gestion informatisée de fichiers prospects/clients, les techniques d'argumentaire commercial, la négociation des conditions de vente, la prise et le suivi des commandes, la fidélisation de la clientèle. Il réalise des opérations de valorisation de l'offre commerciale notamment via la digitalisation de l'offre. Disponible et à l'écoute des besoins, le(la) conseiller(e) de vente contribue à la réalisation des objectifs de l'entreprise.



Objectifs

Métiers visés

- Conseiller(e) de vente
- Commercial
- Vendeur(se) conseil

- **Conseiller et vendre**
- **Suivre les ventes**
- **Fidéliser la clientèle et développer la relation client**
- **Prospecter et valoriser l'offre commerciale**

Diplôme

BAC MCV OPTION B

Diplôme d'État inscrit au RNCP 32259 au niveau 4

Modalités de formation

1 à 3 années d'études en contrat d'apprentissage

Durée totale du parcours : 1 902 heures de formation

1 305 heures si parcours en 2 ans / 675 heures si parcours en 1 an

Rythme alternance : 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise (35h par semaine)

Modalités pédagogiques

Cours magistraux

Travaux pratiques

Plateau technique : ateliers professionnels, épicerie solidaire...

Admission

Pré-requis

Avoir entre 16 et 29 ans à la **signature du contrat** (possible dès 15 ans si 3ème achevée)

Modalités de recrutement

Dépôt dossier de candidature **complet** (inscription entre mars et novembre)

Test de positionnement

Entretien individuel

Participation au parcours d'accompagnement à la recherche de contrat (optionnel)

Parcours aménagés

Date limite d'inscription en dernière année : octobre de l'année en cours

Entrée possible en formation sous statut de stagiaire de la formation professionnelle

3 mois avant la signature du contrat, sous réserve de validation par le CFA

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Référente handicap /aménagement de parcours : Alice DA ROCHA



Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Taux de réussite

Session 2021 : **pas de session présentée**

Capacité d'accueil

20 places

Programme

Matières générales

- ECONOMIE DROIT
- MATHEMATIQUES
- FRANCAIS
- HISTOIRE-GEOGRAPHIE, ENSEIGNEMENT MORAL ET CIVIQUE
- EPS
- ARTS APPLIQUES ET CULTURES ARTISTIQUES
- LANGUE VIVANTE 1 : ANGLAIS
- LANGUE VIVANTE 2 : ESPAGNOL

Matières professionnelles

- CONSEILLER ET VENDRE
- SUIVRE LES VENTES
- FIDELISER LA CLIENTELE ET DEVELOPPER LA RELATION CLIENT
- PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE
- PREVENTION-SANTE - ENVIRONNEMENT

Modalités d'examen

Épreuves ponctuelles se déroulant entre mai et juin de la dernière année de formation

Matières	Durée et mode	Coefficient
Economie droit	Epreuve écrite - 2h30	1
Mathématiques	Epreuve écrite pratique - 1 heure	1
Analyse et résolution de situations professionnelles - Option B	Epreuve écrite - 3 heures	4
Vente conseil	Epreuve orale - 30 minutes	3
Suivi des ventes	Epreuve orale - 30 minutes	2
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation	Epreuve orale - 40 minutes	3
Prévention Santé Environnement	Epreuve écrite - 2 heures	1
LVE 1 Anglais	Epreuve orale - 20 minutes	2
LVE 2 Espagnol	Epreuve orale - 20 minutes	2
Français	Epreuve écrite - 2 h 30	2.5
Histoire-Géographie, Enseignement moral et civique	Epreuve écrite - 2 heures	2.5
Arts Appliqués	Epreuve écrite - 1 h 30	1
Epreuve d'Education Physique et Sportive	Pratique	1
Chef d'oeuvre	Epreuve orale - 10 minutes	2

Les + du CFA

Les options

- Remise à niveau en informatique
- Mise en place du chef d'oeuvre tout au long de la formation
- Plateforme de e-learning
- Dispositif ressources (remise à niveau, appui individualisé)
- Participation au développement de l'association des apprentis (communication, digitalisation...)

Les aides

- Formation gratuite pour l'apprenti(e), prise en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise
- Aide et accompagnement social

Les locaux

- Salles équipées de Tableaux Blancs Interactifs
- Plateau technique épicerie solidaire

Les services

- Restauration collective sur place
- Accès au CFA possible en bus