

# Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente

## Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

FORMATIONS EN ALTERNANCE DES UFA

### Objectifs

Le titulaire du **baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale** s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste 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.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

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

### Le programme



Formation en partenariat avec l'**UFA Lycée Le Likès à Quimper**

Blocs de compétences :

- ✓ Bloc 1 : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- ✓ Bloc 2 : Vente-Conseil
- ✓ Bloc 3 : Suivi des ventes
- ✓ Bloc 4 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- ✓ Bloc 5 : Prévention-Santé-Environnement
- ✓ Bloc 6 : Économie-Droit
- ✓ Bloc 7 : Mathématiques
- ✓ Bloc 8 : Langue vivante 1
- ✓ Bloc 9 : Langue vivante 2
- ✓ Bloc 10 : Français
- ✓ Bloc 11 : Histoire-Géographie- Enseignement moral et civique
- ✓ Bloc 12 : Arts appliqués et cultures artistiques
- ✓ Bloc 13 : Éducation Physique et Sportive

- ✔ Bloc 14 : Langue vivante facultative
- ✔ Bloc 15 : Éducation Physique et Sportive facultative
- ✔ Bloc 16 : Mobilité facultative

### Pour en savoir plus sur cette formation :

- ✔ Voir la formation sur le site de l'**UFA Le Likès**: [Cliquez ici](#)
- ✔ Voir la fiche **France Compétences** du Bac Pro MCV option B : [Cliquez ici](#)
- ✔ Voir la page **Onisep** du Bac Pro MCV option B : [Cliquez ici](#)
- ✔ Voir la page **Inserjeunes** du Bac Pro MCV option B : [Cliquez ici](#)

### Données statistiques :

- ✔ Taux d'obtention du diplôme : données à venir (1ère session en 2024)
- ✔ Taux de poursuite d'études : données à venir (1ère session en 2024)
- ✔ Taux d'insertion professionnelle : données à venir (1ère session en 2024)
- ✔ Taux de rupture anticipée : données InserJeunes à venir (1ère session en 2024)
- ✔ Taux d'interruption en cours de formation : données InserJeunes à venir (1ère session en 2024)
- ✔ Valeur ajoutée : données InserJeunes à venir (1ère session en 2024)

Mise à jour : 19/01/2024

## Informations pratiques

### Dates & Lieux

Septembre 2024 à juin 2025  
 UFA Lycée Le Likès  
 20 place de la Tourbie  
 29000 QUIMPER  
 02 98 95 04 86

### Durée de la formation

675 heures en centre et 1040 heures en entreprise  
 (3ème année)

### Rythme

2 jours en formation et 3 jours en entreprise

### Acquis

La formation n'est pas déclinable par blocs de compétences. La durée et le contenu de la formation sont personnalisés en fonction des acquis du stagiaire. Parcours mixte : Classe de 2nde et 1ère en formation initiale, possibilité de suivre la formation en apprentissage à partir de la classe de terminale

### Public

Tout public éligible au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans)  
 Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

### Prérequis

Apprentissage en terminale : avoir suivi les deux premières années de Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

## Evaluation

- ✔ Avant la formation : étude de la candidature et entretien individuel préalables à l'admission
- ✔ Pendant la formation : Contrôle en Cours de Formation (CCF), session d'examen terminale
- ✔ Après la formation : enquête de satisfaction, enquête de suivi/insertion professionnelle

## Validation

- ✔ **Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale**, diplôme de niveau 4 délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse, inscrit au RNCP
- ✔ Code RNCP : 32259
- ✔ Validité : 01/01/2024
- ✔ Code diplôme : 40031214

## Inscription

### Inscription auprès de l'UFA Le Likès :

- ✔ **Délai d'accès** : ouverture des admissions au mois de janvier, démarrage de la formation et inscriptions possibles jusqu'au mois de septembre
- ✔ **Dossier de candidature** : CV à jour, lettre de motivation, copie du dernier diplôme obtenu, copie des bulletins scolaires des 2 dernières années, copie de la Carte Nationale d'Identité, du Passeport ou du Titre de Séjour autorisant à travailler en France, en cours de validité Entretien individuel
- ✔ L'inscription définitive est validée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil

## Poursuite d'études

- ✔ BTS Management Commercial Opérationnel
- ✔ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- ✔ BTSA Technico-commercial

## Métiers

- ✔ Attaché commercial, vendeur-représentant, représentant commercial, chargé de clientèle, vendeur à domicile indépendant, conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe

## Financement

- ✔ Formation financée par l'OPCO (Opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil dans le cadre du contrat d'apprentissage
- ✔ Aucun frais à la charge de l'apprenti

## Modalités pédagogiques

- ✔ Face à face, apports théoriques, applications pratiques, visites d'entreprise, mise en œuvre des savoirs et savoir-faire en entreprise, intervention de professionnels, temps de travail individuel, en sous-groupe et en groupe entier
- ✔ Les modalités pédagogiques de la formation peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap. Ces adaptations sont étudiées avec le référent handicap du Lycée Le Likès.

## Moyens Techniques

- ✔ **Équipements pédagogiques et informatiques** : Salle de formation, salle informatique, centre de ressources, laboratoire de langues, logiciels professionnels, matériel professionnel
- ✔ Les moyens techniques peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap. Ces adaptations sont étudiées avec le référent handicap du Lycée Le Likès.

## Encadrement

- ✔ En charge de la formation : équipe d'enseignants et de formateurs expérimentés
- ✔ En charge du suivi : formateur référent, référent handicap, maître d'apprentissage en entreprise

## Suivi

- ✔ Entretiens individuels de suivi au cours de la formation
- ✔ Entretiens tripartite de suivi en entreprise (apprenti, maître d'apprentissage et formateur référent)