

# FICHE FORMATION

## OBJECTIFS

La.le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale (H&F) 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. La.le titulaire du diplôme, option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

## MODALITÉS D'ADMISSION & DÉLAI D'ACCÈS

### Conditions d'admission :

- Être âgé de **15 ans révolus** au 31 décembre de l'année en cours.
- Être âgé de 16 à 29 ans révolus (avec des exceptions possibles, notamment pour les personnes reconnues travailleurs handicapés ou les créateurs/repreneurs d'entreprises).
- Être éligible à la reconversion professionnelle,
- Être demandeur d'emploi, être salarié, après un service civique, être reconnu sportif de haut niveau.
- Satisfaire en amont les prérequis: un test de positionnement est effectué si nécessaire afin d'évaluer les compétences initiales du candidat.
- Participer à un entretien dynamique : analyse de la motivation, aide à la recherche d'un contrat avec une entreprise, adéquation entre la formation envisagée et le cursus scolaire.
- Déposer un dossier de candidature : CV, derniers diplômes obtenus, bulletins scolaires, convention de stage etc.
- Avoir signé un contrat d'alternance avec une entreprise et/ou suivre la formation en initial.

### Délai d'accès :

- Une réponse sera communiquée par e-mail ou par téléphone dans les deux semaines suivant la réception.
- Le candidat peut démarrer son contrat **3 mois avant le début du cycle de formation.**
- Le candidat sans contrat peut intégrer la formation jusqu'à **3 mois après le début du cycle de formation.**

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - OPTION B - PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Diplôme délivré par le Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse - Titre RNCP38399

Durée : 2 ou 3 ans Initiale- Alternance

## SOFT SKILLS

Sens du relationnel  
Capacité d'écoute  
Persuasion  
Esprit d'équipe  
Autonomie

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Employé.e commerciale  
Approvisionnement/vente/  
gestion commerciale  
Adjoint de magasin  
Chef de rayon  
Conseiller de vente

## DURÉE DE LA FORMATION

2 ou 3 ans (seconde) en formation initiale ou en alternance

Alternance : 35h par semaine, réparties en 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise, soit 1350h de formation sur la durée du contrat.

Initiale : 1500 h de formation et 16 à 18 semaines de stage **obligatoire** non rémunéré.

1ère année : 2 jours en présentiel

2ème année : 3 jours en présentiel

## LES + DU CFA

- Option **Entrepreneuriat dès le BTS.**
- Formation prise en charge **intégralement** : Grâce à l'OPCO de l'entreprise d'accueil, la formation ne génère **aucun reste à charge** ni pour l'apprenant, ni pour l'entreprise.
- Accompagnement Individualisé et effectifs réduits : Nous garantissons un suivi personnalisé avec des effectifs limités, incluant tutorat, mentorat et une **préparation approfondie** aux entretiens.
- Établissement Digitalisé et Innovant : Notre infrastructure **moderne** comprend des espaces SMART WORKING, permettant un environnement d'apprentissage à la pointe de la technologie.
- Accès parking privé et gratuit pour les élèves du CFA
- Engagement dans le Tissu Local : Fortement impliqué dans le développement local et national depuis **25 ans**, ainsi qu'à l'international avec des certificateurs internationaux.
- Interactions avec les entreprises et partenaires : Nos apprenants bénéficient de multiples opportunités via des événements tels que les **mercredis de l'alternance**, les **JOB DATING** et les **forums** pour l'emploi et la **promotion économique.**





## ÉVALUATION & CERTIFICATEUR

Le BAC est un diplôme de niveau 4 (Europe). L'examen officiel se déroule du mois de mai à juin de la deuxième année sous forme d'oraux et d'écrits pour obtenir le diplôme.

L'obtention du diplôme nécessite une note minimale de 10/20.

Le code ROME est **D1403** et **D1408**.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

## MODALITÉS FINANCIÈRES

- Financement en apprentissage: prises en charge par les OPCO.
- Financement en initial : 2880 € par an ou 240 € par mois.
- **Aucun** frais d'inscription.
- Aide au financement du permis de conduire à hauteur de 500 € pour les apprentis.

## CONTACT

CFA Sud Formation Conseil

<https://www.sudformationconseil.fr/>

04.66.29.57.65

[contact@sudformationconseil.fr](mailto:contact@sudformationconseil.fr)

1000 b Avenue du Maréchal Juin,  
30900 Nîmes

Suivez l'activité du CFA sur  
[www.sudformationconseil.fr](http://www.sudformationconseil.fr)  
et les réseaux sociaux



## ACCÈS AUX LOCAUX

Depuis la gare de Nîmes, Bus 11 et 13,  
arrêt Chambre des Métiers.



# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - OPTION B (MCVB)

## ENSEIGNEMENTS PRO

Conseiller et  
vendre

Suivre les ventes

Fidéliser la clientèle  
et développer la  
relation client

Prospecter et  
valoriser l'offre  
commerciale

## COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction 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

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

## ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français, Histoire-géographie et Education civique, anglais et espagnol, mathématiques et sciences, arts appliqués et cultures artistiques, économie droit, Prévention Santé et Environnement.

## EMPLOYABILITÉ ET/OU POURSUITES D'ÉTUDES

- Emploi direct ou Poursuite d'études en BTS ou en BUT.

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Méthodes actives : cours, études de cas, mises en situation professionnelle, travaux de groupe, ateliers professionnalisants.
- Accompagnement personnalisé : chaque apprenant bénéficie d'un suivi individualisé par la directrice.
- Les intervenants des formations spécifiques sont issus du milieu professionnel.
- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques (exercices, jeux de rôle, mise en situation).
- Préparation aux examens : deux examens blancs à l'écrit et à l'oral au cours de l'année (jury de professionnelles). En amont, SFC organise 1 semaine de préparation intensive à ces examens.
- Évaluation des apprenants : 3 notes minimum par semestre.
- Conseils de classe semestriels.

## MODALITÉS TECHNIQUES

- Salles de cours connectées et tableaux interactifs.
- Ressources informatiques, prêt d'ordinateur, prêt de calculatrice scientifique.
- Utilisation de plateformes d'apprentissage en ligne pour faciliter l'accès aux ressources pédagogiques.
- Logiciels de partage entre les apprenants et le formateur.
- Pack Office 365 Education inclus.