

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (MCV PCVOC) – F/H

Mis à jour le 1 juillet 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Être âgé de 15 à 29 ans révolus
(des dérogations sont possibles,
vous pouvez nous contacter)

Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans
révolus

Rythme

Alternance

Durée en centre

36 mois

Validation

- BAC PRO Métiers du
Commerce et de la Vente
Diplôme de niveau 4 délivré
par l'Éducation Nationale
[RNCP38399](https://www.education.gouv.fr/ncp/38399)

Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles
en cours de formation (CCF)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

Entrée et sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>
- Formacode : 34566, 34584

Vous avez entre 15 et 29 ans révolus ? Vous souhaitez préparer un diplôme tout en travaillant ?

Objectifs professionnels

Le titulaire du **BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente, Option B** est un employé commercial. Il intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre service ou en vente assistée.

Ses **principales missions** sont :

- Mettre en place de l'offre produit
- Approvisionner / effectuer le réassort
- Implanter des produits dans l'espace de vente
- Gérer le linéaire, l'espace de vente et prévenir des risques
- Préparer la vente : qualification de la clientèle, détermination des besoins de la clientèle, préparation des produits, des supports et des outils d'aide à la vente, exploitation de documentations, comparaison des offres de la concurrence
- Réaliser l'entretien de vente : de l'accueil jusqu'à la réalisation de la vente et la proposition de vente additionnelle et/ou de services associés, la mise en œuvre des techniques de fidélisation, la rédaction des documents destinés au client (fiche de garantie, carte de fidélité), l'encaissement et la prise de congé
- Suivre la vente : commandes, mise à jour des informations du fichier clients, relevé des informations relatives aux ventes personnelles effectuées

Contenu

- **Enseignement général**
Mathématiques
Langues vivantes 1 et 2
Français
Histoire-Géographie
Enseignement moral et civique
Arts appliqués
Cultures artistiques
- **Enseignement professionnel**
Action de promotion
Vente en unité commerciale
Economie-Droit
Prévention – Santé – Environnement

Modalités pédagogiques

- Formation en Alternance
- Formation théorique et pratique (plateau technique ou équipement spécifique)
- La formation pratique en entreprise est assurée par le maître d'apprentissage

Profil des intervenants

Enseignants formateurs du CFA académique

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (MCV PCVOC) – F/H

- Code NSF : 312
- Code ROME : D1507, D1214, D1301, D1503, D1504, D1509

Les plus

Taux de réussite : 86 %

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

Pré-inscription en ligne : <https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription>

Financements possibles

Formation 100% prise en charge par l'OPCO (aucun frais à la charge de l'apprenti)

Poursuite de parcours

Entrée dans la vie active :

- Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires
- Vendeur spécialisé
- Employé de commerce
- Conseiller commercial auprès d'une clientèle de particuliers
- Conseiller de vente

Poursuite d'études :

- Possibilités de préparer un BTS ou autres titres et certifications de niveau 5

Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth
- 67000 STRASBOURG
- cfa@ac-strasbourg.fr
- 03 88 14 10 10
- www.cfa-academique.fr
- SIRET : 18671553800044