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 juin 2026

Conditions d'entrée et prérequis

- Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus (dérogations sous certaines conditions)
- Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues en situation de handicap (RQTH), sportifs de haut niveau, ou ayant un projet de reprise d'entreprise nécessitant l'obtention d'un diplôme

Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus (dérogations possibles)

Rythme

Alternance

Durée en centre

36 mois

Validation

- **BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente**
  Diplôme de niveau 4 délivré par le Ministère de l'Education nationale et de la Jeunesse
  RNCP38399

L'inscription à la formation se fait pour la totalité du référentiel. En cas de validation partielle, les blocs de compétences validés sont acquis.

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

Modalités de suivi

Entrée-sortie permanente

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 maitre 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

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP38399
- Code diplôme : 40031214
- Formacode : 34566, 34584
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1507, D1214, D1301, D1503, D1504, D1509

Les plus

Taux de réussite 2025 : 100 %

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

- Pré-inscription en ligne : https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription
- La date de début en entreprise ne peut être postérieure de plus de 3 mois au début d'exécution du contrat. La date de début au CFA ne peut être postérieure de plus de 3 mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail).

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. Contact : missionhandicap@cfa-academique.fr

Réseau

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