

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

L'activité du titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- prospecter des clients potentiels

### **Recrutement**

Élèves issus de **3ème générale, 3ème Prépa Pro**, élèves en réorientation issus d'une **2nde générale**.

### **Durée de la formation :**

**3 ans**

Une année en Seconde Métiers de la Relation Clients

Deux années en Première puis Terminale baccalauréat Métiers du Commerce et de la Vente

### **Emplois concernés**

Les appellations les plus courantes des emplois sont les suivantes :

- conseiller commercial,
- assistant commercial,
- télé-conseiller,
- assistant administration des ventes,
- chargé de clientèle.
- conseiller relation client à distance,
- conseiller en vente directe,
- vendeur à domicile indépendant,
- commercial, représentant commercial

Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de :

- chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs,
- délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service,
- technico-commercial, avec la vente de produits et de services à forte technicité,
- chef des ventes ou responsable de secteur.

### **Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel**

#### **DUREE DES PFMP ET PERIODES**

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines, répartie de la manière suivante :

- Seconde professionnelle : 2 périodes de 3 semaines
- Première professionnelle : 2 périodes de 4 semaines
- Terminale professionnelle : 2 périodes de 4 semaines (dans la même entreprise)

## **OBJECTIFS DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL**

L'élève est amené à s'intégrer dans une équipe, à participer aux activités de l'entreprise et à réaliser des tâches sous la responsabilité du tuteur.

Les activités confiées à l'élève, pendant les Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP), doivent permettre l'évaluation des compétences ci-dessous :

C1 - Conseiller et vendre
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Prendre contact</li> <li>➤ Identifier le client et ses caractéristiques</li> <li>➤ Identifier le besoin</li> <li>➤ Proposer une solution adaptée au parcours client</li> </ul>
C2 - Suivre les ventes
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gérer le suivi de la demande</li> <li>➤ Satisfaire le client</li> <li>➤ Traiter les retours et les réclamations du client</li> </ul>
C3 - Fidéliser et développer la relation client
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Traiter et exploiter l'information ou le contact client</li> <li>➤ Participer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client</li> <li>➤ Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client</li> </ul>
C4 - Prospecter et valoriser l'offre commerciale
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation</li> <li>➤ Participer à la conception d'une opération de prospection</li> <li>➤ Mettre en œuvre une opération de prospection</li> <li>➤ Suivre et évaluer l'action de prospection</li> <li>➤ Valoriser les produits et/ou les services</li> </ul>

## **A l'issue du Bac Pro MCV option B**

### **Entrer dans la vie active**

L'objectif de ce baccalauréat professionnel est de former des **conseillers commerciaux, des commerciaux** dont l'activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d'une amplitude variable

Le titulaire du Bac pro MCV B peut être conduit à effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes. Il participe en outre à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et il en exploite les retombées.

Il organise son travail en autonomie. Il fait preuve d'initiative, de dynamisme et de persévérance. Sa mobilité géographique ou fonctionnelle est encouragée.

Il met en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et les techniques de vente. Par ailleurs, il développe et exploite son portefeuille clients dans le respect de la politique de l'entreprise.

### **Poursuites d'études en BTS**

- *BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)*
- *BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)*
- **BTS Technico-commercial, spécialité Matériaux et produits du bâtiment**