Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

(2e et 3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25180718F — Mise à jour : 16 janvier 2026

Organisme responsable : **CFA ECB**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise.
Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct.
Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose.
Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Programme

Modalités Pédagogiques

Apports théoriques
Mise en situation professionnelle en atelier /plateaux techniques
Réalisation de travaux collaboratifs
Échanges de pratiques
Travaux dirigés
Études de cas

Modules Transversaux

Technique de Recherche d'Emploi
Egalité professionnelle

Domaine Général

E4 : Langue vivante (Anglais)
E5 : Français – Histoire – Géographie
E6 : Éducation artistique, art appliqué
E7 : Éducation physique et sportive

Domaine Professionnel

E1 : Économie droit & mathématiques.
E2 : Analyse et résolution de situations professionnelles
E3 : Pratique professionnelle : Vente conseil /Suivi des ventes

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Prévention santé environnement.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau Bac général, pro ou techno, BP**

Liste des certifications

Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Code RNCP : 38399

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1403 — Relation commerciale auprès de particuliers

D1408 — Téléconseil et télévente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2091502S	Présentiel	Landerneau	01/09/2026	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #25180718F