

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente



Option B : Prospection Clientèle et Valorisation Commerciale

Formation possible en Alternance

 Intégrez une formation diplômante reconnue par les professionnels du commerce, développez vos compétences et devenez :

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial

Le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, dans son option **B - Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**, est un cursus diplômant de niveau IV qui permet de se former aux métiers de la relation client.

 Les activités de l'apprenant consistent à :

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale (rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation)
- Participer à la conception d'une opération de prospection et la mettre en œuvre
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services
- Fidéliser et développer la relation client

 Les qualités requises en Bac Pro MCV option B :

- Avoir le sens de la communication
- Avoir des qualités relationnelles
- Avoir le sens du contact, de l'organisation et de la relation
- Etre autonome
- Etre dynamique et faire preuve de persévérance
- Avoir une bonne présentation

Le recrutement en Bac Pro MCV option B :

Ce diplôme se prépare en 3 ans après la classe de troisième. Les élèves entrent en **Seconde Professionnelle MRC : Métiers de la Relation Client**. A l'issue de cette première année, les élèves se positionnent pour une **première Bac Pro MCV option B**.

Immersion professionnelle

En formation initiale : la durée des PFMP (Période de Formation en Milieu Professionnel) est de 20 semaines sur le cycle de 3 ans.

En formation par apprentissage : le temps en entreprise se déroule sur des périodes de 14 semaines + les congés scolaires + 7 semaines durant l'année entre la première et la semaine.

Objectifs :

- mettre en œuvre et conforter ses savoir-être et savoir-faire théoriques
- confronter sa formation à la pratique professionnelle
- développer ses "Soft Skills"

La Mention Européenne en langue anglaise

Les élèves qui choisissent cette option suivent des heures de cours supplémentaires en anglais et en DNL (Discipline Non Linguistique) Commerce.

Un séjour à l'étranger est proposé aux élèves pendant la formation ainsi qu'un stage linguistique en Europe.

L'obtention de ce diplôme supplémentaire favorise la poursuite d'études à l'étranger et ouvre les portes des enseignes internationales en France ou à l'étranger.

Après le Bac Pro MCV Option B :

Le Bac Pro MCV a pour vocation une insertion professionnelle directe. Une poursuite d'études peut être envisagée principalement en Section de Technicien Supérieur comme :

- BTS MCO Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS CI Commerce International
- BTS Assurance, Banque
- BTS Technico-commercial
- DUT Techniques de commercialisation...