

# BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option B) intervient dans tout type d'unité commerciale (entreprises commerciales, entreprises de services, entreprises de production).

Il participe à la politique commerciale de son entreprise, se charge de développer les ventes sur son secteur géographique en utilisant une démarche active auprès de la clientèle potentielle ou actuelle, des particuliers et des professionnels.

Son activité consiste à :

- Prospecter la clientèle potentielle : élaboration, organisation, réalisation d'opération de prospection
- Négocier des ventes de biens et de services : préparation des visites et déplacements, prise de contact, proposition de produits en utilisant les techniques de vente
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle : création et actualisation de fiches clients, comptes rendus de visites, transmission des bons de commandes, suivi des livraisons et règlements, analyses de résultats, rapports d'activités...

**Prérequis :** Etre âgé de 15 à 29 ans révolus

**Validation par blocs de compétences :** Non

**Durée :** 2 ou 3 ans

**Lieu :** UFA Roosevelt à Mulhouse

**Diplôme de l'Education nationale** (niveau 4)

**Taux de réussite 2025 :** 94,44%

#### Codes

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



### PROGRAMME

#### Enseignement professionnel :

- Pratique professionnelle
- Vendre - Animer - Gérer
- Économie - Droit
- Prévention Sécurité Environnement

#### Enseignement général :

- Français - Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

### POURSUITE DE PARCOURS

#### Entrée dans la vie active :

- Attaché commercial
- Vendeur-représentant
- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe

#### Poursuite d'études

- BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- Autres titres et certifications de niveau 5



#### CONTACT

**Ilhèm YAHIA**

**Chargée de développement**

06 49 32 08 23

ilhem.yahia@cfa-academique.fr



**Retrouvez tous les détails de cette formation en flashant ce QR Code**

# DES FORMATIONS EN APPRENTISSAGE DU CAP AU BAC +2 !



## COMMERCE - VENTE

CAP Equipier Polyvalent du Commerce  
 CAP Fleuriste  
 BP Fleuriste  
 BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente - Options A et B  
 BTS Management Commercial Opérationnel  
 BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client

### DURÉE

2 ans  
 2 ans  
 2 ans  
 2 ou 3 ans  
 2 ans  
 2 ans



## LOGISTIQUE

CAP Logistique  
 BAC PRO Logistique

### DURÉE

2 ans  
 2 ou 3 ans



## MÉTIER DE BOUCHE

CAP Boucher  
 CAP Boulanger  
 CAP Charcutier Traiteur  
 CAP Pâtissier  
 CAP Chocolatier - Confiseur  
 BP Boulanger  
 CTM Boucher - Charcutier - Traiteur

### DURÉE

2 ans  
 2 ans  
 2 ans  
 2 ans  
 1 an  
 2 ans  
 3 ans



## SANTÉ - SOCIAL

CAP Accompagnement Educatif en Petite Enfance  
 DEUST Préparateur / Technicien en Pharmacie

### DURÉE

2 ans  
 2 ans



## SERVICES ADMINISTRATIFS ET DE GESTION

BAC PRO Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités  
 BTS Gestion de la PME

### DURÉE

3 ans  
 2 ans

CTM : Certificat Technique des Métiers (Niveau 3)  
 BAC PRO : Baccalauréat Professionnel (Niveau 4)  
 BTS : Brevet de Technicien Supérieur (Niveau 5)  
 DEUST : Diplôme d'Etudes Universitaire Scientifique et Technique (Niveau 5)

CAP : Certificat d'Aptitude Professionnelle (Niveau 3)  
 BP : Brevet Professionnel (Niveau 4)



**UFA Roosevelt - Tour Nessel**  
 58 Grand Rue  
 Espace des enseignements pratiques

**UFA Roosevelt - Tour du Diable**  
 18 rue de la Tour du Diable  
 Espace des enseignements théoriques et administration de l'UFA

## UFA ROOSEVELT

18 rue de la Tour du Diable - BP 2307  
 68069 MULHOUSE Cedex

● TRAM 2 - Arrêt Tour Nessel  
 ● BUS 10 et 20 - Arrêt Gay-Lussac  
 📞 03 89 36 20 90  
 📞 03 89 36 20 91

🌐 ufa-roosevelt@cfa-academique.fr  
 www.ufa-roosevelt.fr

Chargée de développement de l'apprentissage  
 Ilhèm YAHIA  
 06 49 32 08 23  
 ilhem.yahia@cfa-academique.fr

Référente Handicap  
 Elodie SCHUELLER  
 06 58 56 68 86  
 elodie.schueller@cfa-academique.fr