

BAC PRO MCV (RNCP38399)

Métiers du Commerce et de la Vente option B

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Le BAC PRO MCV option B est axé sur la vente et représente une des formations qui répond le mieux à la demande dans un secteur en constante évolution.

Cette formation offre de nombreux débouchés à des candidats énergiques, aimant communiquer, ayant le sens du commerce, de l'écoute, dynamiques et tenaces.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ CONCERNÉS

Tout type d'entreprise.

LES DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDE

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Le titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale
Le titulaire du Bac Pro MCV option B exerce la fonction de commercial.

Il s'occupe de prospecter et de fidéliser la clientèle, de participer à la réalisation d'opérations de marketing direct et de phoning. Participation à l'Organisation à l'animation commerciale. Il réalise des opérations de phoning.

Après un Bac MCV option B en alternance, vous pourrez intégrer le monde du travail ou si vous souhaitez continuer vos études un BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client) ou BTS MCO (Management commercial opérationnel). Diverses offres en poursuite d'étude sont disponibles sur le site de l'[Onisep](#)

LA FORMATION

Le Bac Pro MCV option B est un diplôme d'État.

Cette formation est réalisée en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage).

Sa durée est de 24 mois (3 jours en entreprise, 2 jours en cours ITPA). Enseignements en présentiel et / ou distanciel, divers entraînements au bac et 3 examens blancs avant l'examen final qui a lieu à la fin de la deuxième année.

Elle s'adresse aux jeunes après un BEP ou ayant une formation de niveau 3.

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1350 heures de formation sur 2 ans dont 130 heures en distanciel.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

ÉCONOMIE - DROIT 160h

Les relations sociales dans les organisations.
La création de richesses.

L'organisation des échanges. La régulation économique.

L'organisation judiciaire, Le contrat de vente, Le statut et la responsabilité de l'entreprise.

La réglementation du travail. Le contrat de travail.

FRANÇAIS 174h

Apporter une culture variée et développer les compétences en communication et expression.

Études d'œuvres littéraires variées.

Apprentissage des mécanismes de base de la langue et des fonctions du discours.

HISTOIRE – GÉOGRAPHIE 166h

Hommes et femmes au travail en métropole et dans les colonies durant la Révolution industrielle ; Guerres Européennes et guerres mondiales ; Recomposition territoriale en France métropolitaine ; Le continent Africain ; Les relations internationales depuis 1945 ; La démocratie en France depuis 1945 ; Aléas, vulnérabilité et risques ; les ressources.

MATHÉMATIQUES 51h

Activités numériques et graphiques.

Suites arithmétiques et géométriques, polynômes du second degré.

Fonctions numériques.

Construction de représentations graphiques de fonctions ; dérivation en un point ; fonction dérivée ; sens de variation d'une fonction.

Statistiques

ÉDUCATION ARTISTIQUE ET ARTS APPLIQUÉS 79h

Appréhender son espace de vie : design d'espace, de produits et graphique.

Construire son identité culturelle.

Élargir sa culture artistique : art du son, visuel, patrimoine et spectacle vivant.

PSE (Prévention Santé Environnement) 40h

Environnement économique et protection du consommateur. Gestion des ressources naturelles et développement durable. Prévention des risques dans le domaine professionnel.

Cadre réglementaire de la prévention dans l'entreprise.

Effets physiopathologiques des risques professionnels et prévention.

Approches par le travail et l'accident.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL 302h

GRUPE DE COMPETENCES N 01 CONSEILLER ET VENDRE

- Assurer la veille commerciale.
- Réaliser la vente dans un cadre omni canal.
- Assurer l'exécution de la vente.

GRUPE DE COMPETENCES N 02 SUIVRE LES VENTES

- Assurer le suivi de la commande du produit ou du service.
- Mettre en œuvre le ou les services associés.
- Traiter les retours et les réclamations du client.
- S'assurer de la satisfaction du client.

GRUPE DE COMPETENCES N 03. FIDELISER LA CLIENTELLE ET DEVELOPPER LA RELATION CLIENT

- Traiter et exploiter l'information sur le contact client.
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client.
- Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client.

LANGUE VIVANTE

Anglais : 78h Espagnol : 80h

L'objectif de cet enseignement est la compréhension et l'expression de la langue écrite et parlée. Il repose sur l'étude de la grammaire, du vocabulaire et de la prononciation à travers le travail sur des documents qui sont organisés en thèmes.

PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE

- Rechercher et analyser des informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection.
- Mettre en œuvre une opération de prospection.

CHEF D'ŒUVRE 140h

Communiquer à l'oral dans un cadre professionnel.

Mener un projet professionnel à partir d'une transversalité des enseignements.

Faire appel au sens de l'initiative, de l'organisation, de la prise de responsabilité et de l'esprit d'équipe.

EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE 80h/2 ans.

Compétences travaillées :

Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues.

Réaliser une performance motrice maximale

Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains

Réaliser une prestation corporelle à visée artistique et acrobatique

Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif

Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité

ENSEIGNEMENT A DISTANCE

PROJET VOLTAIRE 80h/2ans

Deux modules (orthographe et expression) + courriel = 35h /an

Objectifs de la formation :

Compétences orthographiques

Travail de l'éloquence

Compétences visant à avoir un propos clair, structuré et élaboré

Règles de bonne maîtrise des courriels

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Le recrutement s'effectue sur dossier avec entretien individuel.

Taux de réussite (ex Bac Pro vente)

Années	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Taux de réussite	75,00%	66,67%	100,00%	66.67 %	50,00%	60,00%	60,00%
Taux de satisfaction	nc	nc	nc	66,00%	80,89%	75,00%	81,88%

Vous pouvez intégrer la formation jusqu'à la fin du mois d'octobre.

Enseignements en présentiel et/ou distanciel, divers entraînements au bac et 3 examens blancs avant l'examen final qui a lieu à la fin de la deuxième année.

Merci aux personnes présentant un handicap de bien vouloir prendre contact pour étudier les meilleures solutions d'accueil.

Fiche mise à jour le 1^{er} août 2024.