

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option B : Prospection et Valorisation de l'offre commerciale

La classe de **seconde MRC** est une année de découverte des Métiers de la Relation Client. L'orientation en Bac PRO MCV, option A ou B, se fait à l'issue de cette classe de 2nde.



Le titulaire du Bac Pro MCV option B s'inscrit dans **une démarche commerciale active**.

Il travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Il est rémunéré à la commission.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Les aptitudes requises :

- Être souriant.e, avoir une très bonne présentation
- Être dynamique et curieux
- Être organisé.e et sérieux.se
- Avoir le goût du contact et des qualités d'écoute, aimer le relationnel
- Savoir travailler en équipe et faire preuve d'autonomie
- Avoir de l'aisance dans l'utilisation des technologies (équipements informatiques et logiciels)

Durée de la formation : 3 ans (2nde MRC incluse)

Des enseignements généraux et professionnels :

- Conseils et ventes
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- Economie—Droit
- Prévention Santé Environnement
- Français, histoire géographie, enseignement moral et civique
- Mathématiques, sciences physiques et chimiques
- Éducation physique et sportive
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Langue vivante

22 semaines de PFMP réparties sur les 3 ans de formation



Pour quels métiers ?

- Attaché.e commercial.e
- Vendeur.se représentant.e
- Chargé.e de clientèle
- Vendeur.se à domicile indépendant
- Conseiller.e relation client à distance



Voies d'accès

Accessible après la 3ème ou en 2 ans après un CAP

Et après ?

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Assurance
- BTS Professions immobilières

Pour en savoir plus : <https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/Lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-b-prospection-clientele-et-valorisation-de-l-offre-commerciale>