Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

BAC Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Prospecter des clients potentiels

PRÉ-REQUIS

Niveau 3 (CAP, BEP et équivalents)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale *(jury / examen / dossier professionnel...)*

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning
Jeux de rôle

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

85%
Taux de réussite régional en 2025

74%
Taux d'insertion national en 2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Document généré le 01/11/2026

BAC Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

PROGRAMME DE LA FORMATION *(détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)*

Bloc 1 - Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

Bloc 2 - Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

Bloc 3 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client

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

Bloc 4 - 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
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

Enseignement général :

- Prévention - Santé - Environnement
- Economie - Droit
- Mathématiques
- Français - Anglais - Espagnol
- Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

Le "BAC Pro - Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) - Option A : Animation et gestion de l'espace commercial" est également proposé à Aulnoy-lez-Valenciennes, Boulogne-sur-Mer, Coquelles, Laon, Lens, Nogent-sur-Oise et Saint-Omer

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Conseiller relation client à distance
Conseiller en vente directe
Vendeur à domicile indépendant
...

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

BTS - Management Commercial Opérationnel (MCO - BAC+2)
BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC - BAC+2)

INFORMATIONS LÉGALES

France compétences – Certification enregistrée au RNCP

RNCP38399 : BAC PRO - Métiers du Commerce et de la Vente
Date de début de validité : 01/01/2024

Certificateur(s)

Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations **sur laho-formation.fr**