



**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE**  
**OPTION B (PROSPECTION CLIENTÈLE ET GESTION DE**  
**L'OFFRE COMMERCIALE)**

**BAC PRO ↻ 3 ANS**

**Seconde commune**  
**MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT**

**Durée**

3 ans

**Niveau requis**

Fin de 3<sup>ème</sup> (affectation en fonction des vœux réalisés sur Affelnet)

**Compétences professionnelles**

Le titulaire du Baccalauréat professionnel MCV option B doit maîtriser les compétences suivantes :

- ➔ L'élaboration, l'organisation, la réalisation, l'analyse et la transmission des résultats d'une prospection.
- ➔ Le suivi et la fidélisation des clients.

*Ces métiers peuvent engendrer des déplacements réguliers de courte ou grande distance.*

## Emplois concernés

- ➔ Conseiller relation client à distance
- ➔ Conseiller de vente directe
- ➔ Vendeur à domicile indépendant
- ➔ Commercial
- ➔ Représentant commercial...

## Les périodes de formation en milieu professionnel

Cette formation comprend des périodes obligatoires réalisées en entreprise.

Elles sont d'une durée totale de 22 semaines, réparties sur les 3 années de formation : 6 semaines en seconde, 8 semaines en 1<sup>ère</sup> et 8 semaines en terminale.

La formation en entreprise se déroule dans toute société nécessitant une prospection et un suivi clientèle telles que : agences immobilières, concessions automobile, boulangeries industrielles, assurances, service à la personne, fournisseurs d'accès internet et téléphone...

## Poursuite d'études possibles

- ➔ Brevet de Technicien Supérieur (BTS) management commercial opérationnel (MCO)
- ➔ Brevet de Technicien Supérieur (BTS) négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)
- ➔ Brevet de Technicien Supérieur (BTS) Professions immobilières