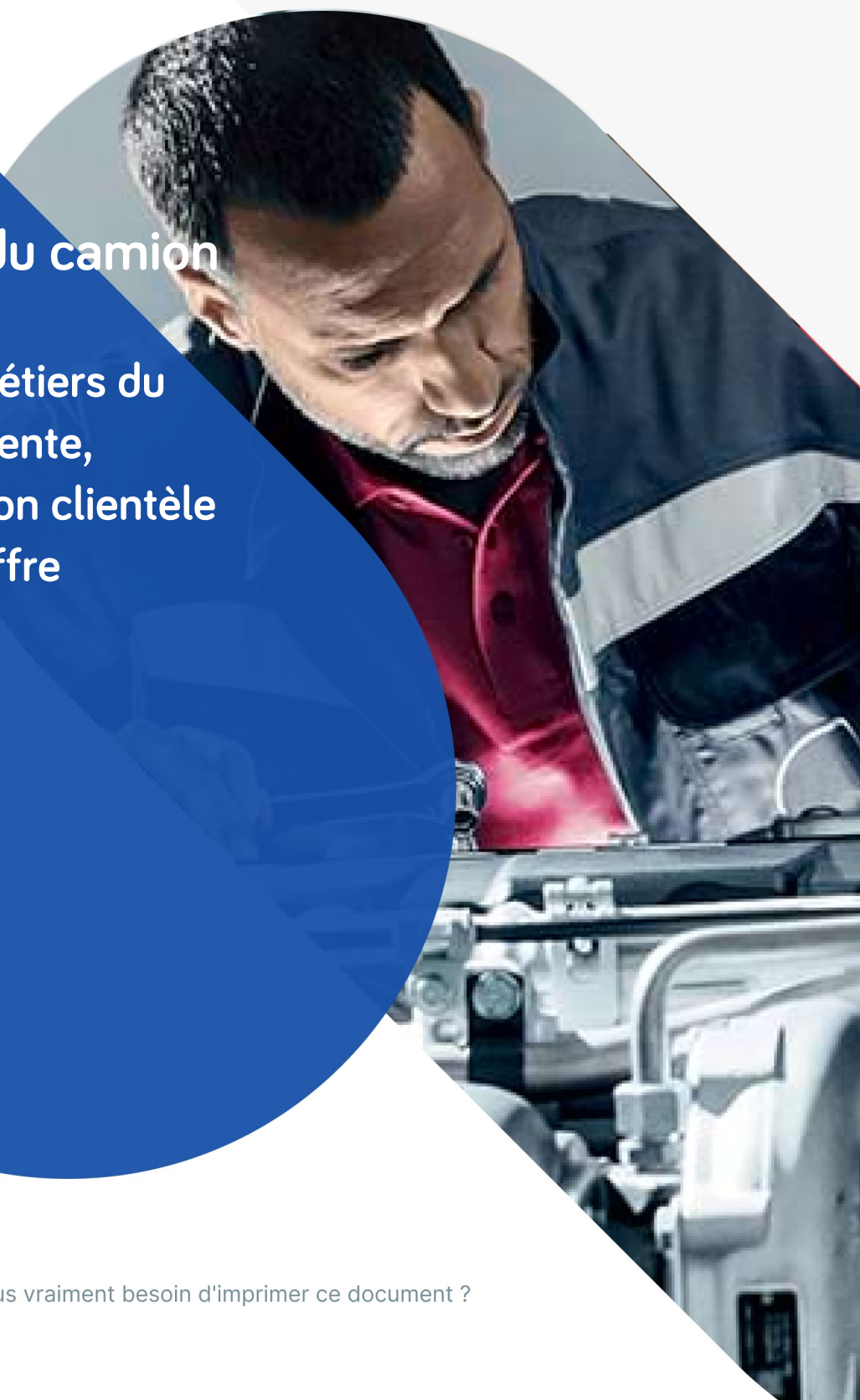




FICHES FORMATIONS 2026

Fiche formation du camion

Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente,
Option B : Prospection clientèle
et valorisation de l'offre
commerciale



Bac professionnel Métiers du commerce et de la vente, Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

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.

INFORMATIONS CLÉS

Pour qui

- Jeunes
- Salariés
- Demandeurs d'emploi

Durée de la formation

2 ou 3 ans



Prérequis

- Ce bac pro se prépare après la classe de 3ème.
- L'accès est différent pour les élèves en apprentissage qui entrent directement dans cette spécialité de bac pro sans passer par une 2de pro famille de métiers.
- Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer ce bac pro en 2 ans sous certaines conditions.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation permet d'acquérir des connaissances générales et des compétences en lien avec la prospection et la valorisation de l'offre commerciale à savoir :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- 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

QUEL(S) MÉTIER(S) FAIRE AVEC CETTE FORMATION ?

- Téléconseiller véhicule industriel
- Vendeur véhicule industriel

LA POURSUITE DE FORMATION



