

Bac Pro MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

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



Le Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option B permet de former de futurs vendeurs / vendeuses et employé(e)s commerciaux capables de s'adapter à la politique de l'entreprise. L'employé(e) commercial(e) ou vendeur / vendeuse a pour **rôle de gérer, organiser et animer un point de vente.**

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme **attaché commercial** salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de **responsable d'équipe de vente**. Il peut aussi devenir représentant multiscarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré **à la commission.**

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. 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.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à **négoier** les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à **fidéliser sa clientèle** en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

<https://www.onisep.fr>

FORMATION

Sur 3 ans – Diplôme Éducation Nationale Niveau IV

CAPACITE D'ACCUEIL

15 places

CONDITIONS D'ACCES

Après la 3^{ème} : 2nd Famille de Métiers Relation Client
Fin de de 2nde (procédure AFF.EL.NET)

ENSEIGNEMENTS

- **Général (40%)**
- **Consolidation, Accompagnement personnalisé, Accompagnement au choix d'orientation (10%)**
- **Professionnel (50%)**

Et 22 semaines en entreprise sur les 3 ans

POURSUITE D'ETUDES

- **BTS NRC** (Négociation et digitalisation de la Relation Client)
- **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel)
- **BTS Commerce international**
- **Classe préparatoire** aux grandes écoles de commerce