



le Centre
des Apprentis
d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE

- Institution Don Bosco
- Institution St-Jean
- **Institution Ste-Clotilde**
- Institution Ste-Jeanne d'Arc
- **Institution Ste-Philomène**
- Lycée Charles de Foucauld
- Lycée Sonnenberg
- **Lycée St-Joseph de Cluny**

Contacts UFA

Institution Ste-Clotilde

STRASBOURG

Olivia Xoual - Tél. : 03 88 45 57 20

www.clotilde.org

Institution Ste-Philomène

HAGUENAU

Sophie Wittner Bauer - Tél. : 06 64 80 76 57

www.sainte-philo.com

Lycée St-Joseph de Cluny

MULHOUSE

Sabine Degenhardt - Tél. : 03 89 45 35 65

www.lyceecluny-mulhouse.fr

Formacode : 34566-34584

Code NSF : 312

Code Rome : D1403-D1408

**Le Centre
des Apprentis d'Alsace**

3 Route de Bâle
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27

www.cfa-caa-alsace.fr

BAC PRO MCV

Métiers du Commerce

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre

CODE RNCP 38399 - Niveau 4

Ministère de l'Éducation Nationale et de la jeunesse

Arrêté du 17 décembre 2018



Pré-requis

- Sortir de 3ème générale
- Sortir de 3ème Prépa-Métiers
- Réorientation possible après une seconde GT

Objectifs

- Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.
- Il met en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et les techniques de vente tout en développant et exploitant son portefeuille clients dans le respect de la politique de l'entreprise

Débouchés

- Chargé d'affaires, de clientèle
- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Vendeur itinérant
- Vendeur à domicile indépendant
- Télévendeur
- VRP, responsable d'équipe de vente

Durée

- 3 ans - 1 851 heures
- Aménagement possible selon le profil du candidat

Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 3

100% Taux de réussite

6% Taux de rupture

85% Taux de satisfaction

NC Taux de poursuite d'étude

NC Taux d'insertion professionnelle

INSERJEUNES
L'Institut National de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes

Compétences visées

Conseiller et vendre

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

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

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

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

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôle en cours de formation (CCF)
- Examen final
- Possibilité de validation par blocs de compétences :
oui non

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Equipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education Nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

Poursuite d'études

- BTS NDRC
- BTS professions immobilières
- BTS Banque
- BTS Technico-commercial

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.
Contacter le responsable pédagogique de l'UFA.

Modalités d'accès

- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC