

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

## • Métiers du commerce et de la vente

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

#### Bac Pro - Niveau 4 - Professionnel qualifié

RNCP38399

Date d'enregistrement : 06/01/2019

Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Version Janvier 2026

#### Aptitudes & objectifs :

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- 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.

#### Formation :

##### Bloc de compétences 1 : Conseiller et vendre

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

##### Bloc de compétences 2 : Suivre les ventes

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

##### Bloc de compétences 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 de compétences 5 : 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

##### Bloc de compétences 6 : Prévention - Santé - Environnement

##### Bloc de compétences 7 : Économie - Droit

##### Bloc de compétences 8 : Mathématiques

##### Bloc de compétences 9 : Langue Vivante A

##### Bloc de compétences 10 : Langue Vivante B

##### Bloc de compétences 11 : Français

##### Bloc de compétences 12 : Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique

##### Bloc de compétences 13 : Arts appliqués et cultures artistiques

##### Bloc de compétences 14 : Éducation physique et sportive

##### Bloc de compétences 15 : Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)

##### Bloc de compétences 16 : Mobilité (bloc facultatif)

##### Bloc de compétences 17 : Secteur sportif (bloc facultatif)



#### Perspectives métiers :

Vendeur Conseil | Conseiller de vente | Conseiller commercial | Assistant commercial | Téléconseiller | Assistant Administration des Ventes | Chargé de clientèle

#### Le parcours de formation :

Type de parcours : en présentiel

Modalités d'évaluation : Examen en CCF / Ponctuel

Pas de possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Modalités d'évaluation pédagogique : Évaluations écrites, orales, pratiques. Bulletins, conseils de classe individuels semestriels

Cahier de liaison - Visite en entreprise

Accessibilité ou possibilité d'adaptation aux apprenants en situation de handicap

Poursuites d'étude : Titre Pro Manager Unité Marchande - MC Vendeur conseil en alimentation - MC Assistance, conseil, vente à distance - BTS MCO - BTS NRDC - BTSA Technico-commercial

Conditions d'admission : CAP EPC, 2nd métier de la relation client

Modalités d'accès : Admission sur dossier, test de positionnement, entretien individuel et recrutement par l'entreprise

Adultes - salariés demandeur d'emploi - personnes en situation de handicap

Délai d'accès : Jusqu'à la veille d'entrée en formation

**Durée :**

675h par an (2 ans)

Tous les lundis et mardis + 5 semaines entière au CFA

**Tarifs :**

À partir de 15€ par heure de formation -> prise en charge possible OPCO, fonds de formation, CPF  
Contactez-nous pour une étude personnalisée

**Accès aux personnes en situation de handicap :**

Véronique Prado - Référente Handicap

v.prado@cma65.fr

05 62 44 11 88

**Contact Chambre de Métiers et de l'Artisanat :**

Carole Jan

c.jan@cma65.fr

05 62 56 60 60

**Contact CMA Formation Tarbes :**

Nathalie Cazalas - apprentissage

n.cazalas@cma65.fr

05 62 44 11 88

Marie Bertrand - formation professionnelle

m.bertrand@cma65.fr

05 62 44 11 88

**Les + de la formation :**

- Centre d'examens
- Possibilité d'accéder aux programmes Erasmus+
- Hébergement possible au FJT de Tarbes
- Restauration possible au foyer
- Établissement desservi par les lignes de bus
- À proximité de la sortie autoroute
- Stationnement gratuit
- Filière

Titre Pro Manager  
Unité Marchande

Bac Pro  
option A

Titre Pro Négociateur  
Technico-Commercial

Bac Pro  
option B

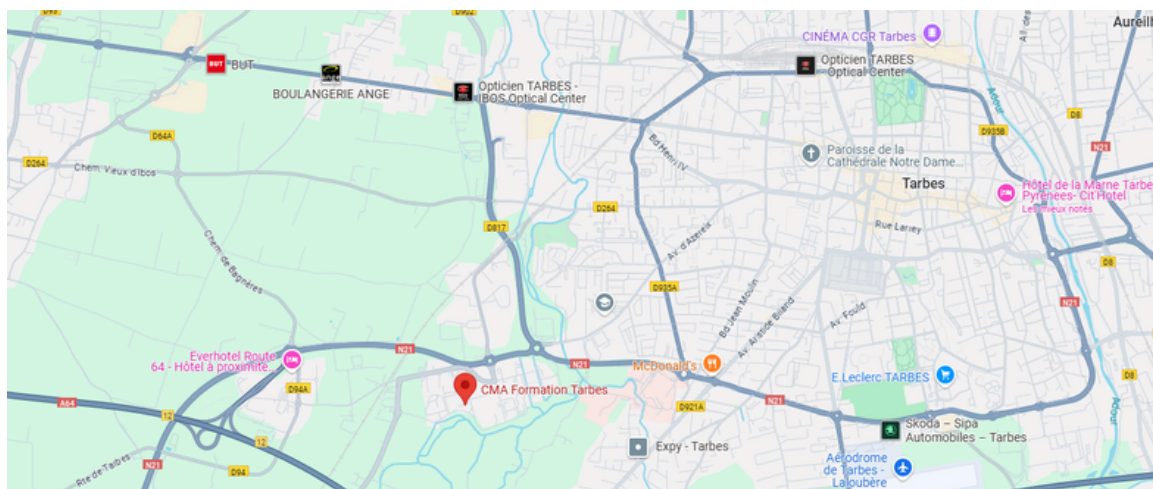
CAP



**Plan d'accès :** Sortie 12 Tarbes Ouest

**Lignes de bus :** [www.tlp-mobilites.com/plans-des-lignes-de-bus/](http://www.tlp-mobilites.com/plans-des-lignes-de-bus/)

- Ligne T3 - arrêt Bastillac ou CFA (Centre ville de Tarbes)
- Ligne TL (Lourdes)



CMA Formation Tarbes

1 rue Pierre Latécoère 65000 Tarbes

edm65@cma65.fr | 05 62 44 11 88

SIRET : 13002793100216 | NDA : 76311030031



OCCITANIE  
HAUTES-PYRÉNÉES