

# Bac Pro - Métiers du commerce et de la vente

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

GRETA-CFA Hérault Ouest

**Certifiante**

Formation en apprentissage formation entièrement présentielle RNCP32259 FORCOM0018GHB

|                          |                                                                                                                     |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ville</b>             | Pezenas                                                                                                             |
| <b>Lieu de formation</b> | Lycée professionnel Charles Alliès -Lycée métiers du commerce et de la maintenance des matériels et relation client |
| <b>Niveau d'entrée</b>   | N3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)                                                                                |
| <b>Niveau de sortie</b>  | N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)                                                            |
| <b>Durée et rythme</b>   | 1607h - 35h/semaine                                                                                                 |
| <b>Public visé</b>       | Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale                                                              |
| <b>Financement</b>       | OPCO                                                                                                                |

Développez des compétences commerciales recherchées en prospection, négociation et fidélisation pour intégrer rapidement les métiers de la vente et évoluer vers des fonctions commerciales à responsabilité.

## Objectifs

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Conseiller un client en face-à-face ou à distance.
- Identifier les besoins d'un prospect.
- Préparer une action de prospection.
- Conduire un entretien de vente.
- Négocier une offre commerciale.
- Valoriser des produits et services.
- Développer et fidéliser un portefeuille clients.
- Assurer le suivi administratif des ventes.
- Exploiter les outils numériques commerciaux.
- Participer à la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Respecter la réglementation commerciale.
- Analyser les résultats d'une action commerciale.

## Contenu

### Certification préparée

Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale – RNCP32259

### Résultats attendus complémentaires

Obtenir le Bac Pro et exercer un métier commercial orienté prospection et relation client.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

### Pré-requis

PRÉ-REQUIS : niveau fin de 1re ou fin de Terminale ou titulaire du Bac des voies générales, technologiques ou professionnelles ou titulaire d'un CAP ou équivalence avec 1 an d'expérience dans la vente Parcoursup, recrutement CV + entretien individuel et sous condition d'avoir une entreprise d'accueil

- SST - PRAP IBC - AIPR Encadrant - R408 Montage démontage échafaudage de pied

### Programme

| Blocs de compétence                                                     | Modules | RNCP          |
|-------------------------------------------------------------------------|---------|---------------|
| U2 Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale         |         | RNCP32259BC01 |
| U31 Vente-conseil                                                       |         | RNCP32259BC02 |
| U32 Suivi des ventes                                                    |         | RNCP32259BC03 |
| U33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client |         | RNCP32259BC04 |
| U34 Prévention-santé-environnement                                      |         | RNCP32259BC05 |
| U11 Économie-droit                                                      |         | RNCP32259BC06 |
| U12 Mathématiques                                                       |         | RNCP32259BC07 |
| U41 Langue vivante étrangère 1                                          |         | RNCP32259BC08 |
| U42 Langue vivante 2                                                    |         | RNCP32259BC09 |
| U51 Français                                                            |         | RNCP32259BC10 |
| U52 Histoire Géographie et Enseignement moral et civique                |         | RNCP32259BC11 |
| U6 Arts appliqués et cultures artistiques                               |         | RNCP32259BC12 |
| U7 Éducation physique et sportive                                       |         | RNCP32259BC13 |
| UF1 Langue vivante facultative                                          |         | RNCP32259BC14 |
| UF2 Education physique et sportive                                      |         | RNCP32259BC15 |
| UF3 Mobilité                                                            |         | RNCP32259BC16 |

### Contenu de la formation

#### Description

Cette formation prépare aux métiers de la prospection commerciale et de la relation client. Elle alterne enseignements professionnels, enseignements généraux et mises en situation afin de développer les compétences attendues par les entreprises.

Enseignements professionnels :

- Techniques de vente
- Prospection commerciale
- Négociation commerciale
- Relation client omnicanale
- Fidélisation clientèle
- Développement du portefeuille clients
- Valorisation de l'offre commerciale
- Communication professionnelle
- Marketing commercial

- Outils numériques commerciaux
- Gestion commerciale
- Suivi des ventes
- Veille commerciale
- Prévention Santé Environnement
- Économie-Droit

Enseignements généraux :

- Français
- Mathématiques
- Histoire-Géographie
- Enseignement moral et civique
- Langues vivantes
- Arts appliqués
- EPS

La formation comprend des périodes en entreprise permettant la mise en œuvre des compétences professionnelles dans des situations réelles de vente et de prospection.

### **Période de stage en entreprise**

Durée : À déterminer selon le statut de l'apprenant.

Planification : Discontinue

Modalités d'évaluation :

- Rapport de stage
- Présentation orale
- Soutenance devant jury

### **Stage en milieu professionnel**

Oui

## **Compétences visées**

---

### **RNCP32259BC01 - U2 Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

- 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
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

### **RNCP32259BC02 - U31 Vente-conseil**

- Conseiller et vendre
- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

### **RNCP32259BC03 - U32 Suivi des ventes**

- Suivre les ventes
- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service

- Mettre en œuvre le ou les services associés
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

#### **RNCP32259BC04 - U33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client**

- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation et de développement de la clientèle
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

#### **RNCP32259BC05 - U34 Prévention-santé-environnement**

- Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème
- Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident
- Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques
- Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées
- Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

#### **RNCP32259BC06 - U11 Économie-droit**

- Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle
- Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

#### **RNCP32259BC07 - U12 Mathématiques**

- Rechercher, extraire et organiser l'information
- Proposer, choisir et exécuter une méthode de résolution
- Expérimenter, simuler
- Critiquer un résultat, argumenter
- Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

#### **RNCP32259BC08 - U41 Langue vivante étrangère 1**

- Compétences de niveau B1+ du CERCL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC09 - U42 Langue vivante 2**

- Compétences de niveau B1+ du CERCL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC10 - U51 Français**

- Entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer
- Entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire
- Devenir un lecteur compétent et critique
- Confronter des savoirs et des valeurs pour construire son identité culturelle
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC11 - U52 Histoire Géographie et Enseignement moral et civique**

- Appréhender la diversité des sociétés et la richesse des cultures
- Comprendre les enjeux liés au développement durable
- Identifier les enjeux et contraintes de la mondialisation
- Identifier les droits et devoirs civils, politiques, économiques et sociaux
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC12 - U6 Arts appliqués et cultures artistiques**

- Identifier les caractéristiques essentielles d'œuvres, de produits, d'espaces urbains ou de messages visuels
- Situer une œuvre ou une production dans son contexte de création
- Maîtriser les bases de la pratique des outils graphiques, traditionnels et informatiques
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC13 - U7 Éducation physique et sportive**

- Compétences de niveau 4 du référentiel de compétences attendues
- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC14 - UF1 Langue vivante facultative**

- Compétences de niveau B1+ du CECRL
- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC15 - UF2 Education physique et sportive**

- Compétences de niveau 5 du référentiel de compétences attendues
- Réaliser une performance motrice maximale
- Se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains
- Réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique
- Conduire et maîtriser un affrontement individuel ou collectif
- Respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

**RNCP32259BC16 - UF3 Mobilité**

- Comprendre et se faire comprendre dans un contexte étranger
- Caractériser le contexte professionnel étranger
- Réaliser partiellement une activité professionnelle, sous contrôle, dans un contexte professionnel étranger
- Comparer des activités professionnelles similaires, réalisées ou observées, à l'étranger et en France
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes définissant le diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves)

## Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

---

### Durée

- En centre: 675 heures
- Total enseignement: 675 heures
- En entreprise: 932 heures
- Total: 1607 heures

### Rythme

- En semaine
- Temps plein
- En continu

### Intensité

35 heures/semaine

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques structurés et progressifs
- Apprentissage à rythme adapté à chaque apprenant
- Accès aux ressources pédagogiques en autonomie

### Moyens pédagogiques

- Étude de cas
- Ressources numériques
- Travaux pratiques
- Document pédagogique

### Accessibilité pédagogique aux personnes en situation de handicap

Bâtiments conformes à la réglementation

### Intervenants

Intervenant spécialiste du domaine, professionnel, Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d'un plan de développement de compétences

### Modalité d'évaluation

- Examen final - Epreuve ponctuelle
- En cours de formation - CCF

### Type de validation des blocs de compétences

Totale : tous les blocs

## Tarifs, financements et frais

**Prix (net de taxe) : 0 €**

**Modalités de financement :** Contrat d'apprentissage - Financement pris en charge par L'OPCO  
(Prix affiché à l'année) sans reste à charge pour l'apprenti

### Financier

| Financier | Public visé                                            | Nombre de place |
|-----------|--------------------------------------------------------|-----------------|
| OPCO      | Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale | 12              |

### Frais à la charge de l'apprenant

#### Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

## Modalités d'inscription et d'admission

### Modalités d'admission

Admission après entretien

## Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

### Poursuite d'études

| Intitulé                                                                                     | Niveau de sortie | RNCP / RS |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------|
| Licence professionnelle Manager technico-commercial en PMI PME (MTC)                         | Niveau 6         | RNCP20023 |
| Commerce option Commerce des vins et Oenotourisme                                            | Niveau 6         | RNCP20025 |
| Management des projets commerciaux à l'international                                         | Niveau 6         | RNCP23262 |
| Droit Economie Gestion, mention Commercialisation des produits alimentaires                  | Niveau 6         | RNCP25855 |
| DOMAINE:Droit,économie,gestion MENTION:Métiers du commerce international                     | Niveau 6         | RNCP26459 |
| Techniques de commercialisation : business international : achat et vente                    | Niveau 6         | RNCP35355 |
| Techniques de Commercialisation : marketing et management du point de vente                  | Niveau 6         | RNCP35356 |
| Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client | Niveau 6         | RNCP35357 |
| Techniques de commercialisation : Stratégie de marque et événementiel                        | Niveau 6         | RNCP35358 |
| BTS - Commerce international                                                                 | Niveau 5         | RNCP35800 |
| Manager du développement d'affaires en agrobusiness                                          | Niveau 7         | RNCP37068 |
| Sciences du management                                                                       | Niveau 6         | RNCP37689 |
| Développeur commercial et marketing                                                          | Niveau 6         | RNCP37974 |
| Diplôme de gestion et de management des entreprises                                          | Niveau 6         | RNCP37975 |
| Diplôme supérieur en marketing, vente et gestion                                             | Niveau 6         | RNCP37988 |
| Diplôme supérieur en marketing commerce et gestion                                           | Niveau 6         | RNCP38148 |
| Responsable du développement commercial                                                      | Niveau 6         | RNCP38505 |

| Intitulé                                                                                     | Niveau de sortie | RNCP / RS |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------|
| Manager du développement commercial                                                          | Niveau 7         | RNCP38583 |
| Diplôme d'études supérieures en commerce et management opérationnel                          | Niveau 6         | RNCP38753 |
| Diplôme supérieur en développement digital et commercial                                     | Niveau 6         | RNCP38755 |
| Responsable d'activité commerciale et marketing                                              | Niveau 6         | RNCP38808 |
| Chargé d'affaires commerciales                                                               | Niveau 6         | RNCP38830 |
| Manager du développement d'entreprise et commercial                                          | Niveau 7         | RNCP39354 |
| Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion                                          | Niveau 6         | RNCP39428 |
| Ingénieur d'affaires industrielles                                                           | Niveau 7         | RNCP39650 |
| Manager développement et performance commerciale                                             | Niveau 7         | RNCP39965 |
| Manager du développement commercial                                                          | Niveau 7         | RNCP40240 |
| Responsable Développement Commercial et Marketing                                            | Niveau 6         | RNCP40447 |
| Chargé de clientèle                                                                          | Niveau 5         | RNCP40582 |
| Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux                                 | Niveau 6         | RNCP40600 |
| Diplôme de Gestion et Management des entreprises                                             | Niveau 6         | RNCP40712 |
| Diplôme d'études supérieures en management                                                   | Niveau 6         | RNCP40727 |
| Diplôme d'Etudes Supérieures en Commerce et Management Opérationnel                          | Niveau 6         | RNCP41009 |
| Diplôme supérieur en commerce et marketing opérationnel                                      | Niveau 6         | RNCP41042 |
| Diplôme de manager international                                                             | Niveau 6         | RNCP41047 |
| Manager du développement commercial                                                          | Niveau 7         | RNCP41302 |
| Techniques de commercialisation : Business développement et management de la relation client | Niveau 6         | RNCP41621 |
| Techniques de commercialisation : Business international : achat et vente                    | Niveau 6         | RNCP41622 |
| Techniques de commercialisation : Marketing et management du point de vente                  | Niveau 6         | RNCP41624 |
| Techniques de commercialisation : Stratégie de marque et événementiel                        | Niveau 6         | RNCP41625 |
| Chargé de développement commercial                                                           | Niveau 6         | RNCP41663 |
| Chargé de clientèle et fidélisation                                                          | Niveau 5         | RNCP41717 |
| BTS - Commerce international                                                                 | Niveau 5         | RNCP41759 |
| Diplôme supérieur en commerce et marketing opérationnel                                      | Niveau 6         | RNCP42284 |
| Développeur commercial et marketing                                                          | Niveau 6         | RNCP42390 |

### Liste des métiers associés

| Intitulé                                                                | Code ROME |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises                  | D1402     |
| Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers | D1403     |
| Conseiller / Conseillère clientèle à distance                           | D1408     |

## Informations pratiques : accès, services et contact

---

**Lieu de formation concerné :** Lycée professionnel Charles Alliès -Lycée métiers du commerce et de la maintenance des matériels et relation client – Pezenas

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** Bâtiments conformes à la réglementation

**Transport et accès au site :** Bus

**Restauration et espace repas :** Possibilité de déjeuner au self moyennant l'achat de tickets

**Possibilité d'hébergement :** Non

### Contact

Pierre Fournier  
Président(e)  
0467304300  
pierre.fournier1@ac-montpellier.fr

### Référent handicap

Céline Allais  
0663799929  
c.allais@gretacfaho.fr

## Informations légales

---

**Rncp :** RNCP32259

**Date d'échéance de la certification :** 01-01-2024 00:00

**Nom du certificateur :** MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE

**France Compétences :** <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32259>

**Formacode :** 34566

**Rome :** D1402, D1403, D1408

## Sessions de formation

---

| Session                                     | Période | Statut               |
|---------------------------------------------|---------|----------------------|
| Session du 1 septembre 2026 au 31 août 2027 |         | Inscription clôturée |

## Tout savoir sur GRETA-CFA Hérault Ouest

---

Edufom