

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE — OPTION B

ENREGISTREMENT AU RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

CODE RNCP	NIVEAU	ENREGISTREMENT	ÉTAT DE LA FICHE
RNCP38399	Niveau 4	du 01/01/2024 au 31/12/2028	Publiée
Certificateur : Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse · Intitulé officiel : Métiers du commerce et de la vente			

» Le diplôme

Le titulaire du Baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente, option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale », est un professionnel qualifié qui participe à l'activité commerciale d'une entreprise en prospectant de nouveaux clients et en valorisant son offre de produits et de services.

» Modalités d'examen

L'apprenti(e) est présenté(e) à l'examen terminal. L'inscription est réalisée par le CFA.

» Les objectifs de la formation

Le titulaire de l'option B est capable d'assurer les activités suivantes :

- Prospecter une clientèle de particuliers ou de professionnels afin de développer les ventes ;
- Préparer et mener un entretien de vente : accueillir, conseiller, argumenter et conclure ;
- Valoriser l'offre commerciale de l'entreprise (produits, services, promotions) ;
- Assurer le suivi des ventes : traitement des commandes, des livraisons et des réclamations ;
- Développer et fidéliser la relation client, y compris à distance et via les outils numériques.

» Perspectives professionnelles

Après quelques années d'expérience, le titulaire peut évoluer vers des postes tels que :

- Commercial(e) / attaché(e) commercial(e) ;
- Chargé(e) de clientèle ou chargé(e) de prospection ;
- Responsable de secteur, chef(fe) des ventes.

» Secteurs d'activité

Le professionnel exerce dans des structures variées :

- Entreprises de distribution (commerce de détail et de gros) ;
- Entreprises de production ou de services disposant d'une force de vente ;
- Sociétés de vente à distance et de e-commerce ;
- Unités commerciales sédentaires ou équipes de prospection itinérante.

» Coût de formation

La formation est gratuite, prise en charge par les OPCO. Les stagiaires sous contrat d'apprentissage seront dotés d'un premier équipement d'une hauteur de 500 € maximum, variable en fonction des derniers décrets.

» Déroulement de la formation

Un test de positionnement est mis en œuvre avant le début de la formation.

La formation s'organise selon le principe de l'alternance entre des périodes en entreprise et des périodes en CFA.

Durée maximale de formation :

- Sortie de 3e : 3 ans ;
- Titulaires d'un CAP ou d'un diplôme de niveau 3 : 2 ans ;
- Autres cas : nous consulter, la durée est adaptée après étude du dossier.

» Modalités d'évaluation

Les candidats sont évalués tout au long de leur formation par leurs formateurs ; deux conseils de classe sont organisés par an.

Les candidats peuvent être dispensés de certaines matières selon les notes déjà obtenues à des examens de niveau équivalent ou supérieur.

Le diplôme peut également s'obtenir progressivement par la validation d'un ou de plusieurs blocs de compétences.

» Conditions légales

Être âgé de 15 à 29 ans révolus. La limite d'âge supérieure ne s'applique pas, notamment, aux personnes reconnues travailleur handicapé, aux sportifs de haut niveau et aux personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme préparé.

Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur.

» Modalités d'inscription au CFA

Les inscriptions sont ouvertes toute l'année, avec une préférence avant le 31 décembre de l'année en cours ;

- Le dossier de pré-inscription est disponible sur le site du CFA ;
- Le dossier d'inscription est fourni dès réception du contrat d'apprentissage au CFA.

» Délai d'accès

Les entrées en formation ont lieu tout au long de l'année, dans la limite des places disponibles, et jusqu'à trois mois après le début du cycle. Le délai entre la demande et l'entrée effective dépend de la signature du contrat d'apprentissage ; le CFA accompagne les candidats dans leur recherche d'employeur.

» Pré-requis

Pour les moins de 16 ans : sortie de 3e de collège.

Pour les plus de 16 ans : aucun pré-requis.

» Note enseignement professionnel

L'enseignement professionnel de l'option B est centré sur la prospection, la relation client à distance et la valorisation de l'offre commerciale.

» Blocs de compétences (RNCP38399)

Enseignement général

RNCP38399BC06	Prévention - Santé - Environnement
RNCP38399BC07	Economie - Droit
RNCP38399BC08	Mathématiques
RNCP38399BC09	Langue vivante A
RNCP38399BC10	Langue vivante B
RNCP38399BC11	Français
RNCP38399BC12	Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
RNCP38399BC13	Arts appliqués et cultures artistiques
RNCP38399BC14	Education physique et sportive
RNCP38399BC15	Langue vivante étrangère ou régionale (facultatif)

Enseignement professionnel

RNCP38399BC01	Conseiller et vendre
RNCP38399BC02	Suivre les ventes
RNCP38399BC03	Fidéliser la clientèle et développer la relation client
RNCP38399BC04	Animer et gérer l'espace commercial (Option A)
RNCP38399BC05	Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)
RNCP38399BC16	Mobilité (facultatif)
RNCP38399BC17	Secteur sportif (facultatif)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap — Le CFA Est Loiret accueille les personnes en situation de handicap : ses locaux sont accessibles et les modalités de formation peuvent être adaptées. Nos référentes handicap, réparties sur les deux sites, vous accompagnent dans la construction du parcours et la mise en place des aménagements nécessaires. Contact : 02 38 98 05 92 · handicap@cfa-montargis.com

Indicateurs de résultats — Les taux d'insertion dans l'emploi, de poursuite d'études et de rupture de nos formations en apprentissage sont publiés par le ministère de l'Éducation nationale sur [InserJeunes : inserjeunes.education.gouv.fr](https://inserjeunes.education.gouv.fr)

Renseignements au 02 38 98 05 92



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

CFA EST LOIRET

3 rue Cyrille Robert · BP 30723 · 45207 Montargis cedex

Tél. 02 38 98 05 92

standard@cfa-montargis.com

www.cfa-montargis.com

» Exemples de travaux confiés en entreprise

- Prospection téléphonique et physique, prise de rendez-vous ;
- Présentation et démonstration de produits ou de services ;
- Négociation commerciale et conclusion de ventes ;
- Relances, suivi et fidélisation du portefeuille clients ;
- Mise à jour des fichiers clients et reporting de l'activité commerciale.

» Poursuite d'études envisageable

La poursuite d'études peut se faire notamment vers :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) ;
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) ;
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST).

Mixité des parcours possible entre le CFA et le lycée.

» Mention contrat pro / CPF

Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (demandeur d'emploi ou jeunes adultes de plus de 26 ans) ou par la mobilisation du CPF (Compte personnel de formation).

Fiche générée le 23/07/2026
Données RNCP à jour
source France Compétences