

BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (BAC PRO MCV opt°B PCVOC)



BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (BAC PRO MCV opt°B PCVOC)



Niveau 4 (Bac)

Code diplôme

40031214

Code RNCP

38399

Date d'enregistrement RNCP

19/12/2023

Certificateur

Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 4 (cadre européen des certifications)

Sanction de la formation/Diplôme préparé

Baccalauréat professionnel (BAC PRO)



LPP Jeanne d'Arc

Coordonnées

3, place de l'Eglise
73200 - ALBERTVILLE
04 79 31 12 28
accueil.jda@spt.education
<https://www.spt.education/accueil/>

Contacts

Contact de la formation

Frédérique GUICCIARDI
frederique.guicciardi@cneap.fr
04 79 31 12 36

Référent handicap

Frédéric ALCARAZ
f.alcaraz@spt.education
04 79 31 12 28



Informations générales

- **Type de formation:** Formation en apprentissage



Publics et objectifs

- **Public concerné:** Formation proposée sous statut d'apprentissage uniquement
- **Objectifs:** À l'issue de la formation, vous serez capable de :
 - 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
 - Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale (participer à la conception d'une opération de prospection, la mettre en œuvre, la suivre, l'évaluer et valoriser les produits)



(siège régional)
4, rue de l'Oratoire
69330 CALUIRE ET CUIRE
contact@akteap.cneap.fr
www.akteap.fr

Association loi 1901
N° SIRET: 50304921500026
N° UAI: 0693764S

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 17362 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Dates et cycle de la formation

- **Année d'entrée dans le cycle:** Première
- **Date de début:** 01/09/2025
- **Date de fin:** 14/07/2027
- **Durée du contrat:** Un contrat d'apprentissage peut démarrer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.
- **Aménagement PSH durée de la formation:** Adaptations pédagogiques et aménagements spécifiques possibles pour les personnes en situation de handicap (PSH).



Rythme et durée

- **Rythme en centre:** 1 semaine
- **Rythme en entreprise:** 1 semaine
- **Commentaire rythme:** • 20 semaines par an en centre et 32 semaines en entreprise
- Le calendrier d'alternance, remis lors de l'inscription, peut varier en fonction des périodes d'activité fortes en entreprise
- **Durée en années:** 2
- **Durée en heures de formation:** 1350
- **Durée en heures en entreprise (minimum):** 1864



Prérequis

- **Âge:** De 16 à 29 ans révolus. Certains publics peuvent intégrer au-delà de 29 ans : apprentis préparant un diplôme supérieur à celui obtenu, travailleurs handicapés, personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise. Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Voie d'accès:** Après une 2de BAC PRO MCV, 2de générale et technologique, CAP du même secteur.
- **Qualités attendues:** Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.



Entreprises d'accueil

Tous types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers, qu'à des professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs).



Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétence 1 : Conseiller et vendre

Bloc de compétence 2 : Suivre les ventes

Bloc de compétence 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Bloc de compétence 4 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Bloc de compétence 5 : Prévention santé environnement

Bloc de compétence 6 : Économie Droit

Bloc de compétence 7 : Mathématiques

Bloc de compétence 8 : Langue vivante 1

Bloc de compétence 9 : Langue vivante 2

Bloc de compétence 10 : Français

Bloc de compétence 11 : Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

Bloc de compétence 12 : Arts appliqués et cultures artistiques

Bloc de compétence 13 : Éducation physique et sportive

• Possibilité de valider un ou des blocs de compétences: Non



Modalités d'évaluation et sanction de la formation

- **Modalités d'évaluation:** La formation et l'évaluation sont menées sous les formes suivantes : CCF (Contrôle en Cours de Formation) combiné avec des épreuves ponctuelles.
- **Crédits ECTS:** Non
- **Equivalences:** Nous consulter pour une étude personnalisée.



Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance. L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire. A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).



Après la formation

- **Passerelles:** Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Suites de parcours:**
Un BTS en deux ans du domaine de la vente ou un BUT en trois ans du même secteur.
- **Débouchés professionnels:**
 - En tant que salarié, le titulaire du diplôme exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation-client
 - Ces organisations s'adressent à une clientèle de particuliers (grands public), mais aussi à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels tels que des entreprises, des administrations, des professions libérales, des artisans, des distributeurs, etc.
 - Appellations courantes des emplois : Attaché commercial, vendeur-représentant, représentant commercial, chargé de clientèle, vendeur à domicile indépendant, conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe



Modalités et délai d'admission

- **Modalité de recrutement principale:** Dossier
- **Autres modalités de recrutement:**
- **Personnalisation sur positionnement:** Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Pour postuler à cette formation, merci de cliquer sur le lien suivant : <https://akteap.ymag.cloud/index.php/preinscription/>



Modalités financières

Pour l'apprenti :

En conformité avec l'article L6211-1 (Code du travail), la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.

Pour l'employeur :

- Pour les employeurs privés, la formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil; en application des niveaux de prise en charge par France Compétences et selon les barèmes de la branche. Un reste à charge peut être demandé à l'employeur.
- Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers.
- Pour les employeurs publics territoriaux, la formation peut être prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Coût : nous consulter



Les + de la formation

Engagements et partenariats:

Partenaires socio-économiques.

Restauration: Oui

• Détails:

- Cantine/ self sur place /cafétéria
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Accessibilité PSH de la restauration: Oui

Hébergement: Non

• Accessibilité PSH de l'hébergement: Non

Matériel / Équipement:

- Toutes les salles de cours sont équipées de vidéo projecteur
- 10 salles informatiques

• Accessibilité PSH du matériel et de l'équipement: Achat possible de matériel et équipement spécialisé pour les personnes en situation de handicap.

Pour plus d'information : nous contacter.



Rémunération

• **Rémunération de l'apprenti:** L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et l'année dans le cycle de formation, hors exceptions (convention collective de l'employeur, antériorité...)

• Aides prises en charges par l'établissement:

- Aides à l'acquisition d'équipements pédagogiques (sous conditions).
- Aide pour l'hébergement (si internat proposé par l'établissement).
- Aide pour la restauration (si solution de restauration collective proposée par l'établissement)
- Aide au financement du permis de conduire de 500€ pour les apprentis majeurs

→ Plus d'infos : www.1jeune1solution.gouv.fr



Accès et accessibilité P.S.H

• Accès par transport:

- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité.
- Transports scolaires Arlysère
- Gare TGV Ter à proximité (Alberville)

• Accessibilité P.S.H des locaux: Oui partielle



Indicateurs de résultat

JEANNE D'ARC	2023-24	2022-23	2021-22	2020-21
BAC PRO MCV opt°B PCVOC Taux de réussite de cette formation dans l'établissement <i>Obtenu / Présenté</i>	EC EC/EC	100% 4/4	100% 4/4	NA NA/NA
Formations d'Aktéap dans l'établissement Taux de réussite <i>Obtenu / Présenté</i>	EC EC/EC	91% 20/22	91% 16/18	100% 3/3
Taux d'insertion professionnelle de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	EC	EC	38%*	44%*
Taux d'insertion de cette formation dans le métier visé (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	EC	EC	35%*	NC
Taux de poursuite d'étude de cette formation	EC	EC	55%*	50%*
Satisfaction globale Apprenants entrants de cette formation (Enquête réalisée en début de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	NA 0/4	89%* 600/2531	90%* 365/2485	92%* NA/NA
Satisfaction globale Apprenants sortants de cette formation (Enquête réalisée en fin de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	EC	76%* 516/2428	68%* 354/2400	83%* NA/NA
Taux d'abandon de cette formation	EC	14%*	14%*	11%*

EC : En Cours • NA : Non Applicable • NC : Non Concerné

* Taux global calculé sur l'ensemble des apprenants d'Aktéap.

Retrouvez également tous les résultats globaux du centre de formation sur notre page : akteap.fr/qui-sommes-nous