

### Conditions d'accès

**Contrat 3 ans : niveau 3<sup>ème</sup>**

**Contrat 2 ans :** Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (ex. niveau V) ou avoir terminé une seconde (générale ou professionnelle).

**Durée de 1 à 3 ans**

**Nombre d'heures de formation :**

Seconde : 560 heures/an

1<sup>ère</sup> et Terminale : 700 heures/an

### Alternance :

**Seconde :**

16 semaines de 35 h de cours

**1<sup>ère</sup> et Terminale :**

20 semaines de 35h de cours/an

35 heures hebdo en entreprise pendant les vacances scolaires

### Modalités

Accompagnement et tutorat tout au long de la formation.

### Lieu de formation

**UFA Lycée Marcel Pagnol**  
**103, rue de Feytiat**  
**87039 LIMOGES Cedex**

 **05.55.30.32.25**

[secretariat-ufa.pagnol@ac-limoges.fr](mailto:secretariat-ufa.pagnol@ac-limoges.fr)

## Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (ex bac pro vente)

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

### Exemple(s) de métier(s):

- [commercial/e à bord des trains](#)
- [télévendeur/euse](#)
- [vendeur/euse-magasinier/ère en fournitures automobiles](#)