

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option B

Diplôme enregistré au RNCP - niveau 4. N° 38399 valide jusqu'au 31/12/2028.

- Bac / niv.4

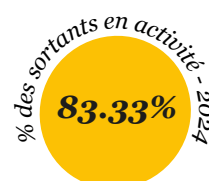
Choisis l'option qui t'ouvre les portes du terrain commercial !

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente – Option B t'ouvres les missions de **prospection clientèle** et de **valorisation de l'offre commerciale**. Plonges dans un univers dynamique où l'autonomie, l'énergie et le **sens du contact** sont essentiels.

Dans cette option, tu apprendras à **identifier et prospector de nouveaux clients**, **préparer et conduire des visites commerciales**, **élaborer des argumentaires de vente**, et promouvoir une offre de façon percutante.

Tu seras formé à **analyser un marché**, **cibler des prospects**, utiliser les outils numériques pour la prospection à distance, mais aussi **développer et suivre un portefeuille clients**.

Ces missions te préparent à des métiers tournés vers l'action et le développement commercial, avec de réelles opportunités sur le terrain.



Deviens :

Télé-vendeur, conseiller commercial, chargé de clientèle...


Poursuites possibles vers les BAC+2 : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Management Commercial Opérationnel et Titre pro Gestionnaire d'Unité Commerciale.

Modalités pratiques



36 mois (3 ans) ou 24 (2 ans)



Prochaine rentrée : Septembre 2026



Amiens



Rythme

2 jours par semaine en cours + ateliers professionnels



Pré-requis

- Titulaires du Brevet des collèges ou d'un diplôme de niveau 3 en commerce.
- Possibilité d'intégrer en 1ère après une seconde validée.
- Candidature à partir de 15 ans pour les jeunes ayant accompli la scolarité complète de la classe de 3ème.

Interfor veille à l'accompagnement et l'accessibilité de nos formations aux personnes en difficulté et situation de handicap.

Atouts de la formation

- **Certification PIX** : Préparation et validation de la certification portant sur les compétences numériques.
- **Formation SST** : Préparation et passage du SST (Sauveteur et Secouriste du travail), inclus dans ta formation.
- **Temps pédagogiques** : suivi du référentiel Education Nationale, 50% de matières professionnelles, 50% de matières générales.
- **Enseignements concrets** : mises en situation, jeux de rôle, études de cas d'entreprises, visites d'entreprises, rencontres avec des professionnels.
- **Parcours en 2 ans possible** : Pour les candidats ayant déjà validés une classe de seconde.
- **Equipe à taille humaine** : Toute l'équipe t'accompagne tout au long de parcours, de ta candidature à l'insertion professionnelle - *en route vers la réussite !*

Mobilité internationale - Interfor est particulièrement actif (financement, partenariats...) sur la mobilité des apprentis et vous accompagne sur vos projets de mobilités internationales de courte ou longue durée.



Points clés du programme

Matières professionnelles : 45% du temps pédagogique

Bloc 1 : Conseiller et Vendre
Bloc 2 : Suivre les ventes
Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
Bloc 4 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale
Réalisation d'un projet professionnel

Matières générales : 55% du temps pédagogique

Mathématiques générales, commerciales et financières
Français
Histoire géographie enseignement moral et civique
Anglais : Certification selon niveau
Espagnol
Arts appliqués et cultures artistiques
Education physique et sportive
Economie droit
Prévention-Santé-Environnement
Epreuve facultative de mobilité



Objectifs

Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services.

Contribuer au suivi des ventes

Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Prospecter des clients potentiels.

Ils en parlent mieux que nous !

“

Cela fait maintenant 4 ans je suis à interfor en cap et bac pro commerce! Je suis certaine que je n'aurais jamais eu une aussi belle aventure autre part! Les formateurs et formatrices sont au top! Un centre de formation très attachant! De ce fait, je recommande cet établissement aux futurs alternants!

Avis de Marie Gourdin, promotion 2020.

“

J'ai commencé par un CAP commerce suivi d'un baccalauréat professionnel en commerce également. 5 belles années consécutives et diplômée.

Avis de Emma Bourgie, promotion 2022.

Prêt.e à te lancer dans l'aventure ?
▶▶ Ta candidature : **max-interfor.fr**

Des questions ?

... Pose-les par SMS au **07 57 91 30 97** ou par message sur @alternance_amiens @interfor

03 22 82 00 70 - alternance@interfor-sia.com - www.interfor.fr

itf
interfor