

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIAL

TERTIAIRE COMMERCE - VENTE

> OBJECTIFS DE FORMATION

Le ou la titulaire du diplôme élabore un projet, construit un fichier clients, conçoit des outils d'aide à la prospection, exploite et analyse les résultats, et sait se rendre compte auprès de son équipe. Par ailleurs, il ou elle utilise les techniques de négociation lui permettant de préparer la visite chez le client, de présenter les produits ou les services, d'argumenter, de traiter les objections, et de négocier les prix et les conditions de vente. Il ou elle est préparé-e à suivre et à fidéliser une clientèle en réalisant des comptes rendus de visite, des mises à jour de fichiers clients, en suivant l'exécution des commandes, des livraisons et du paiement.

À l'issue de la formation, l'apprenti-e sera 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.

> CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

DOMAINE GÉNÉRAL

- Mathématiques - Économie - Droit
- Prévention - Santé - Environnement
- Langue vivante A et B - Français
- Histoire - Géographie et Enseignement moral et civique
- Arts appliqués - Cultures artistiques
- Éducation physique et sportive - EPS
- Bloc facultatif : Langue vivante étrangère ou régionale
- Bloc facultatif : Mobilité
- Bloc facultatif : Secteur sportif

Consultez le référentiel : www.francecompetences.fr/wp-json/api/v1/activity/export/25045/495751

> POURSUITE D'ÉTUDE

BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client
BTSA Technico-commercial

> EMPLOIS VISÉS

- Commerçant-e en alimentation
- Commercial-e à bord des trains
- Conseiller-ère relation client à distance
- Vendeur-euse en magasin
- Vendeur-euse-magasinier-ère en fournitures automobiles

Contact :

cfa.academie@ac-besancon.fr
03 81 48 12 30
www.cfa-academie-fcomte.fr

> LIEUX DE LA FORMATION

UFA Lycée **LES HUISSIEUX ***
8 avenue de Lattre de Tassigny
25206 **MONTBÉLIARD**
03 81 99 31 00
www.leshuissieux.com

UFA Lycée **TRISTAN BERNARD ****
13 rue Goya
25000 **BESANÇON**
03 81 52 00 01
www.lycee-tristanbernard.fr

UFA Lycée **PONTARCHER ***
4 place Jacques Brel
70000 **VESOUL**
03 84 97 03 33
www.lycee-pontarcher.fr

UFA Lycée **RAOUL FOLLEREAU ****
3 rue Louis Marchal
90016 **BELFORT**
03 84 90 16 00
www.lyc-rfollereau-belfort.eclat-bfc.fr

UFA Lycée **LUMIERE ***
33 Ter rue de Grammont
70300 **LUXEUIL LES BAINS**
03 84 40 21 21
www.lyc-lumiere.ac-besancon.fr

*Apprentissage en première et terminale uniquement : 1350h - 2 ans
****APPRENTISSAGE UNIQUEMENT EN TERMINALE : 735H - 1 AN**

> CODE FORMATION

[Code RNCP : 38399](#)
Code diplôme : 400-31214

> DÉBUT DE LA FORMATION

Septembre 2026

Les +

La vente est un secteur porteur et créateur d'emplois qui permet d'envisager des perspectives d'évolution au sein d'une entreprise. Les activités sont variées.

**Taux de réussite
aux examens
2025**

100%

> PRÉ-REQUIS ET PUBLIC VISÉ

Avoir entre 15 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations)
Sans condition d'âge pour les personnes :
• reconnues travailleur handicapé
• ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme,
• inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau
Retrouvez l'ensemble des détails des modalités sur notre site internet.

> RÉSULTAT ATTENDU DE LA FORMATION

Diplôme délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

> LES MODALITÉS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes en centre complétées par des périodes en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.
Elles s'appuient sur des méthodes de travail actives et participatives afin de renforcer la confiance, dynamiser l'envie d'apprendre, améliorer l'autonomie et favoriser les échanges.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves écrites ponctuelles et épreuves en CCF (Contrôle en Cours de Formation).

MODALITÉS DÉLAIS D'ACCÈS

Le délai de traitement moyen pour le traitement d'un contrat est de 15 jours. L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond à la qualification recherchée.
Les entrées en formation se font en septembre, les entrées hors périodes sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.

MODALITÉS D'ALTERNANCE

Selon les UFA (Unité de Formation par Apprentissage) :
- Alternance 3 jours en centre de formation et 2 jours en entreprise
- ou 3 semaines en centre de formation et 2 semaines en entreprise
Nous contacter et/ou contacter l'UFA concernée

> PROFILS DES INTERVENANTS

Équipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.
Réfèrent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise.

> NIVEAU D'ENTRÉE - SORTIE

Seconde / Niveau 4 (BAC)

> TYPE DE FORMATION

Formation diplômante

> TARIF ET FINANCEMENT

La formation est prise en charge pour l'apprenti.e par l'opérateur de compétences (OPCO) ou le Service Public. [Consultez la grille tarifaire \(format Excel à télécharger - fichier lourd\).](#)

> TRANSPORT, RESTAURATION ET HÉBERGEMENT

Transport scolaire ou transport de la ville, cantine scolaire ou restaurant scolaire. Veuillez vous rapprocher de votre UFA pour plus d'informations.

> INSERJEUNES

Consultez les taux d'insertion et de poursuite d'études par formation sur inserjeunes.education.gouv.fr : inserjeunes.education.gouv.fr
(Statistiques pour les années scolaires 2021-2022 et 2022-2023 cumulées)

> AIDES FINANCIÈRES

Logement, mutuelle santé, allocations : découvrez les aides sur notre site, rubrique [Devenir apprenti](#)

> CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES

Rubrique CGV et Médiation sur notre site internet : cfa-academie-fcomte.fr

> DURÉE DE LA FORMATION

1350 h - 2 ans
735 h - 1 an

NOUVEAUTÉ : UN ESPACE DE RECRUTEMENT EN LIGNE

[Déposez votre CV sur notre site et trouvez votre entreprise !](#)

> CONTACT - ORGANISME DE FORMATION



Une équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions :
CFA académique de Franche-Comté
11 bis rue Nicolas Bruand
25000 Besançon

cfa.academie@ac-besancon.fr - 03 81 48 12 30
L'accueil est ouvert du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h30 à 17h (jusqu'à 16h30 le vendredi).

Accueil téléphonique à partir de 8h30

Un référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Référent handicap : Agnès RAGOT

Référent mobilité internationale : Mickaël LANGLET

Siret 182 500 231 00044



WWW.CFA-ACADEMIQUE-FCOMTE.FR