

# BAC PRO MCV\*



## FORMATION PAR APPRENTISSAGE

### UFA BLANCHE DE CASTILLE

\*BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE  
OPTION B "PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (VENTE)"

CODE RNCP : 38399 / OPTION : 34584 AU 31-12-2028

SCAN ME



DURÉE  
1 AN  
675 HEURES



ALTERNANCE  
1 SEMAINE ÉCOLE  
1 SEMAINE ENTREPRISE



NIVEAU 4 - BACCALAURÉAT  
PROFESSIONNEL DÉLIVRÉ  
PAR L'ÉDUCATION  
NATIONALE



AVOIR EFFECTUÉ UNE  
PREMIÈRE MCV - OPTION B



QUALITÉS REQUISES  
DYNAMIQUE, CURIOSITÉ,  
COMMUNIQUANT, SENS DU  
CONTACT ET DU RELATIONNEL



STATISTIQUE  
EFFECTIF : 1  
TAUX DE RÉUSSITE 100%  
(SESSION 2025)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- APPRENDRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES DE LA RELATION CLIENT : VENDRE, CONSEILLER, FIDÉLISER UN CLIENT ET SUIVRE LES VENTES
- ACCUEILLIR, CONSEILLER ET VENDRE DES PRODUITS ET DES SERVICES ASSOCIÉS
- CONTRIBUER AU SUIVI DES VENTES ET PARTICIPER À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET AU DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT
- PROSPECTER DES CLIENTS POTENTIELS ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- EN MIXITÉ DE PUBLIC SÉANCE EN GROUPE ENTIER, EN PRÉSENTIEL
- MISE EN APPLICATION DES COURS THÉORIQUES SOUS FORME DE TRAVAUX DIRIGÉS ET TRAVAUX PRATIQUES

#### MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

- DEVOIRS SURVEILLÉS HEBDOMADAIREMENT PERMETTANT L'ÉTABLISSEMENT DU LIVRET DE SUIVI POUR L'EXAMEN
- EXAMENS BLANCS
- CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION, ORAUX D'EXAMENS, ÉPREUVES PONCTUELLES FINALES PERMETTANT LA VALIDATION DU DIPLÔME.

#### TARIF / COÛT DE LA FORMATION :

- PRISE EN CHARGE TOTALE DU COÛT DE LA FORMATION PAR L'OPCO DE L'ENTREPRISE D'ACCUEIL DE L'ALTERNANT. PAS DE FRAIS D'INSCRIPTION NI DE FRAIS DE SCOLARITÉ POUR L'ALTERNANT

02 38 30 23 88  
[www.ecbg45.fr](http://www.ecbg45.fr)  
[accueil@ecbg45.fr](mailto:accueil@ecbg45.fr)



SUIVEZ-NOUS



MISE À JOUR LE 10/11/25



# COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES :

## BLOC 1 : CONSEILLER ET VENDRE

- ASSURER LA VEILLE COMMERCIALE
- RÉALISER LA VENTE DANS UN CADRE OMNICANAL
- ASSURER L'EXÉCUTION DE LA VENTE

## BLOC 2 : SUIVRE LES VENTES

- ASSURER LE SUIVI DE LA COMMANDE
- TRAITER LES RETOURS ET LES RÉCLAMATION DU CLIENT
- S'ASSURER DE LA SATISFACTION DU CLIENT

## BLOC 3 : FIDÉLISER LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT

- TRAITER ET EXPLOITER L'INFORMATION OU LE CONTACT CLIENT
- CONTRIBUER A DES ACTIONS DE FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET DE DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT
- ÉVALUER LES ACTIONS DE FIDÉLISATION ET DE DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE

## BLOC 4 : PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

- RECHERCHER ET ANALYSER LES INFORMATIONS A DES FIN D'EXPLOITATION
- PARTICIPER A LA CONCEPTION D'UNE OPÉRATION DE PROSPECTION
- SUIVRE ET ÉVALUER L'ACTION DE PROSPECTION VALORISER LES PRODUITS ET / OU LES SERVICES

**ACTIVITÉS :** PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE, VENTE CONSEIL, SUIVI DES VENTES, FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE ET DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT, PRÉVENTION SANTÉ ENVIRONNEMENT, ÉCONOMIE DROIT, MATHÉMATIQUES, LANGUE VIVANTE 1 : ANGLAIS, LANGUE VIVANTE 2 : ESPAGNOL, FRANÇAIS, HISTOIRE-GÉOGRAPHIE-ÉDUCATION MORALE ET CIVIQUE, ARTS APPLIQUÉS, ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE

**PASSERELLE, ÉQUIVALENCE ET BÉNÉFICE D'UNITÉ DE FORMATION OU DE BLOCS DE COMPÉTENCES : NOUS CONTACTER POUR ÉTUDE PRÉCISE DU DOSSIER**

## MÉTIERS VISÉS :

- CHARGÉ DE CLIENTÈLE
- ATTACHÉ COMMERCIAL,
- VENDEUR EN CONCESSION, EN AGENCE

## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE :

- BTS MCO, TOURISME, CCST, CI, NDRC
- BACHELOR MARKETING ET COMMUNICATION

## NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ TOUT AU LONG DU PARCOURS DE FORMATION.
- UN RÉFÉRENT POUR CHAQUE APPRENTI
- DES PLATEAUX TECHNIQUES BIEN ÉQUIPÉS, ADAPTÉS AUX APPRENTISSAGES
- UNE AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL
- UN GUIDE PRATIQUE DE L'APPRENTISSAGE POUR VOUS AIDER
- A 5 MINUTES À PIED DE LA GARE ROUTIÈRE
- FORMATION ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

## MODALITÉS D'INSCRIPTION :

- JE COMPLÈTE ET TRANSMETS MON DOSSIER DE CANDIDATURE À L'ÉTABLISSEMENT. DOSSIER DE CANDIDATURE À TÉLÉCHARGER SUR ECBG45.FR ET A RENVOYER PAR MAIL NICOLAS.SEVESTRE@ECBG45.FR
- LE DIRECTEUR DÉLÉGUÉ À LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET TECHNOLOGIQUE ME PROPOSE UN RENDEZ-VOUS POUR UN ENTRETIEN DE MOTIVATION
- MA CANDIDATURE EST ACCEPTÉE (SOUS RÉSERVE D'OBTENTION DU DIPLÔME REQUIS) :
  - 1) JE PARTICIPE (SI BESOIN) AUX ATELIERS DE TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI EN LIEN AVEC LA MISSION LOCALE
  - 2) JE PROPOSE MA CANDIDATURE AUX ENTREPRISES
- L'ECBG PREND CONTACT AVEC MON ENTREPRISE ET TRANSMET TOUTES LES INFORMATIONS AU CFA POUR ÉLABORER MON CONTRAT D'APPRENTISSAGE
- DÉLAI DE RÉPONSE : RÉPONSE SOUS 2 MOIS A L'ISSUE DU PROCESSUS COMPLET DU RECRUTEMENT

CALENDRIER DES CANDIDATURES DE JANVIER À AOÛT POUR LA RENTRÉE DE SEPTEMBRE

## CONTACTEZ-NOUS !

 ACCUEIL@ECBG45.FR

 02 38 30 23 88