



le Centre
des Apprentis
d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE

- Collège Episcopal Saint-André
- ECAM Strasbourg-Europe
- Institution Don Bosco
- Institution St-Jean
- **Institution Ste-Clotilde**
- Institution Ste-Philomène
- Lycée Charles de Foucauld
- Lycée Sonnenberg

Lycée St-Joseph de Cluny



STRASBOURG
www.clotilde.org



MULHOUSE
www.lyceecluny-mulhouse.fr

Le Centre
des Apprentis d'Alsace

3 Route de Bâle
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27
www.cfa-caa-alsace.fr

BAC PRO MCV

Métiers du Commerce

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre



Pré-requis

- Sortir d'une seconde générale technologique
- Sortir d'une seconde Bac Pro
- Réorientation après une 2 GT (bac pro en 2 ans)
- Avoir un CAP

Débouchés

- Chargé d'affaires, de clientèle
- Conseiller commercial
- Attaché commercial
- Vendeur itinérant
- Vendeur à domicile indépendant
- Télévendeur
- VRP, responsable d'équipe de vente



*“ Persuasif,
empathique et
sociable, je
présente et*

*valorise mes produits, négocie
et concrétise mes ventes par la
signature de contrats. Je partage
mon temps entre un travail
administratif et mes déplacements
professionnels de terrain.”*

Qualiopi 
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

Option B : Projection clientèle et valorisation de l'offre

Objectifs

Former de futurs commerciaux qui interviennent auprès de tout type de clientèle (particuliers ou professionnels) et d'unités commerciales : itinérants ou sédentaires, en agences immobilières ou bancaires, en concessions automobiles, chez des grossistes... pour tous types de produits en vente, en face à face ou à distance.

Compétences visées

- Avoir le sens de la communication et une bonne présentation personnelle.
- Faire preuve de savoir-être et de savoir-faire liés à la relation client
- Savoir s'adapter, prospecter, négocier pour satisfaire le client
- Avoir une bonne connaissance des produits vendus
- Etre autonome et disponible

Durée

- 1234 heures sur 2 ans
- Des aménagements d'horaire pourront être adaptés selon le profil du candidat.

Modalités d'évaluation

- Evaluation pratique et orale en ponctuel et/ou en contrôle continu de formation
- Inscription à l'examen final.
- Attestation de fin de formation.

Modalités pédagogiques

- Salles de cours équipées informatiquement
- Plateaux techniques
- Enseignements généraux et professionnels

Poursuite d'études

- BTS NDRC
- BTS professions immobilières
- BTS Banque
- BTS Technico-commercial

Accessibilité

Accueil possible de personnes en situation de handicap.

Modalités d'inscription

- Sur dossier et entretien
- Avoir moins de 29 ans

Tarifs

- Gratuit en contrat d'apprentissage
- Prise en charge possible par un OPCO

Contact

■ Institution Ste-Clotilde
Tél. : 03 88 45 57 20
Contact : Stéphanie Chaussereau

■ Lycée St-Joseph de Cluny
Tél. : 03 89 45 35 65
Contact :
secretariat@lyceecluny-mulhouse.fr

