

Baccalauréat professionnel

MCV-B Métiers du commerce et de la vente option B (Prospection et valorisation de l'offre)

Apprendre, Partager, Réussir ensemble



Le baccalauréat professionnel **Métiers du commerce et de la vente** (MCVB) forme des professionnels spécialisés dans la prospection et la valorisation de l'offre commerciale. Ce diplôme prépare les élèves à développer des compétences en recherche de nouveaux clients, en analyse des besoins, et en négociation commerciale.

Ils apprennent à promouvoir et vendre des produits ou services dans des secteurs variés (équipement de la maison, technologies, services aux entreprises, etc.), tout en s'adaptant aux évolutions du marché et aux attentes de la clientèle.

Les champs de compétences : recherche de prospects et développement du portefeuille client, organisation et suivi des démarches commerciales, présentation et valorisation de l'offre, négociation et conclusion de ventes, fidélisation de la clientèle, respect des règles de sécurité et des normes commerciales.



Les postes possibles :

- Commercial itinérant
- Télévendeur
- Attaché commercial
- Chargé de prospection
- Assistant commercial



Les qualités pour réussir :

- Goût du challenge
- Autonomie
- Persévérance
- Sens de l'écoute
- Capacité à convaincre



Les matières générales :

- Français
- Histoire-géographie EMC
- Mathématiques
- Anglais
- Espagnol
- Arts appliqués
- Éducation physique et sportive



Les matières professionnelles :

- Économie-droit
- Prévention-santé environnement
- Analyse et résolution de situations professionnelles
- Prospection et suivi de clientèle
- Négociation commerciale
- Valorisation et développement de l'offre commerciale
- Section européenne anglais-commerce

D'une durée de 20 semaines, les **périodes de formation en milieu professionnel (PFMP)** obligatoires complètent la formation sur les 3 ans.

Poursuite d'études :

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

