

Bac Pro

Métiers du commerce et de la vente

Option B – Prospection Clientèle et Valorisation de l’Offre Commerciale (PVOC)

Le titulaire du bac pro MCV option B exerce des activités qui nécessitent soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail d’une amplitude variable.

Il peut être conduit à effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.

Il participe en outre à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et il en exploite les retombées.

Il organise son travail en autonomie. Il fait preuve d’initiative, de dynamisme et de persévérance. Sa mobilité géographique ou fonctionnelle est encouragée. Il met en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et les techniques de vente. Par ailleurs, il développe et exploite son portefeuille clients dans le respect de la politique de l’entreprise. Il applique les règles de droit spécifiques à la relation client de son secteur d’activité. Il peut être conduit à travailler en équipe au sein de son organisation pour atteindre les objectifs fixés. Il assure une remontée des informations du terrain auprès de sa hiérarchie. Il doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers. Il doit enfin respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle.

Une partie de sa rémunération est en général variable, proportionnelle aux ventes, au développement de sa clientèle, à l’évolution du chiffre d’affaires de l’entreprise et à la satisfaction de la clientèle.

L’option A et B du bac pro « Métiers du commerce et de la vente » visent l’acquisition de compétences professionnelles selon 3 blocs communs :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et renforcer la relation client

L’option B « Prospection Clientèle et Valorisation de l’Offre Commerciale » vise de manière spécifique l’acquisition des compétences professionnelles en lien avec la prospection et la valorisation de l’offre commerciale :

- Rechercher et analyser des informations en vue d’une exploitation commerciale
- Participer à une opération de prospection (Définir la cible, définir des objectifs quantitatifs et qualitatifs, déterminer la durée de l’opération, déterminer la ou les techniques de prospection adaptées)
- Mettre en œuvre une opération de prospection (Elaborer le plan de prospection et le plan de tournée, construire et mettre à jour le fichier prospects, établir le contact physique ou à distance avec le prospect, identifier ses besoins, argumenter, traiter ses objections, conclure et prendre congé)

- Suivre et évaluer l'opération de prospection (Traiter et exploiter les contacts, mettre à jour le fichier des prospects, définir les actions à mener, mesurer et analyser les résultats de l'opération de prospection, déterminer les causes des écarts, rendre compte de l'opération)
- Valoriser les produits et/ou les services (Mettre l'offre en valeur dans un salon, un show-room, sur les sites marchands et sur les réseaux sociaux)

Le titulaire du bac pro MCV option B exerce les métiers de conseiller relation client à distance, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial. Il peut évoluer avec de l'expérience vers des emplois de délégué commercial avec la responsabilité d'un secteur, technico-commercial avec la vente de produits et de services à forte technicité, chef des ventes ou responsable de secteur.

Il peut également poursuivre ses études en préparant un BTS Négociation et Digitalisation de La Relation Client (NDCR), ou dans un autre domaine, un DUT Techniques de commercialisation.