



METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

BAC PRO 3 ANS

OPTION B : Prospection clientèle
et valorisation de l'offre commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente» s'inscrit dans une démarche commerciale active.

SON ACTIVITÉ :

- 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
- Prospecter des clients potentiels

Les appellations les plus courantes des emplois sont : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente» Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale », agit tant en face-à-face qu'à distance.

Les appellations les plus courantes des emplois sont : vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle.

MÉTIERS VISÉS :

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial

L'ACTIVITÉ :

- Des déplacements en visite de clientèle y compris en démarchage à domicile
- Une relation client à distance
- L'accueil des clients
- La préparation de commandes
- Le suivi des ventes
- La mise en place des manifestations commerciales



• CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement Général :

- Français
- Histoire-Géographie-Enseignement Moral et Civique
- Langues vivantes: Anglais/Espagnol
- Education artistique
- Education Physique et Sportive
- Section Européenne: Anglais ou Espagnol.

Enseignement Professionnel :

- Conseil et vente
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Economie-Droit
- Mathématiques

• FORMATION EN ENTREPRISE

Périodes de formation en milieu professionnel
22 semaines réparties sur les 3 années
Possibilité de stage à l'étranger

Le suivi de l'élève est assuré par l'équipe des professeurs et le tuteur de l'élève.

Ces périodes de formation apportent l'expérience des pratiques professionnelles.

• POURSUITES D'ÉTUDES

BTS Commerce International
BTS Management Commercial Opérationnel
BTS Négociation Digitalisation et Relation Client
BTS Technico-commercial
BTS Professions Immobilières
BTS Banque et Assurance

• OPTION SECTION EUROPEENNE

DISCIPLINE NON LINGUISTIQUE

*Langues proposées : ANGLAIS/ESPAGNOL

*Objectifs : - Découvrir les cultures européennes

- Améliorer le niveau de langue orale et la communication
- Acquérir un vocabulaire professionnel en langue étrangère

*Option : 2h de cours supplémentaires par semaine :

- 1h langue en contexte quotidien vie courante
- 1h DNL langue en contexte professionnel.