

# BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

## Option B : Prospection et valorisation de l'offre commerciale



### DÉCOUVRIR

**Ce baccalauréat est choisi après la classe de seconde Famille des métiers de la relation client.**

La formation Le/la titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B. La prospection et la valorisation de l'offre commerciale s'inscrivent dans une démarche commerciale active à celle d'un(e) conseiller(e) relation client à distance, d'un(e) conseiller(e) en vente directe, d'un(e) vendeur/vendeuse à domicile indépendant, d'un(e) commercial(e), d'un(e) représentant(e) commercial(e).

Ses activités sont diverses :



- Il/elle accueil, conseille et vend des produits et des services associés,
  - Il/elle contribue au suivi des ventes,
  - Il/elle participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
  - Il/elle participe à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.
- Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Le titulaire peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de : Pour l'option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » :

- Chargé(e) de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs,
- Délégué(e) commercial(e), avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service,
- Technico-commercial(e), avec la vente de produits et de services à forte technicité,
- Chef/cheffe des ventes ou responsable de secteur.

### FORMATION

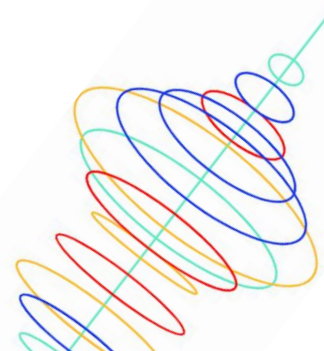
Contenu de la formation

Enseignements Généraux

- Français
- Histoire Géographie - Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- PSE (Prévention Santé Environnement)
- Économie-Droit
- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Espagnol ou Italien
- EPS (Éducation Physique et Sportive)
- Arts Appliqués et Culture Artistique

Découverte professionnelle

- Vente Conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



## STAGES EN ENTREPRISE

La période de formation en entreprise est de 20 semaines sur trois années. La recherche et le choix des entreprises d'accueil sont assurés conjointement par l'élève et l'équipe pédagogique du lycée.

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire de ce baccalauréat professionnel a pour objectif l'insertion professionnelle mais, peuvent avoir accès aux poursuites d'études.

Il/elle exercera entant que :

- Prospecteur/Prospectrice,
- Conseiller(e) en vente à distance,
- Conseiller(e) en vente directe,
- Conseiller(e) relation client à distance,
- Conseiller(e) commercial,
- Représentant(e) commercial(e)
- Commercial(e)
- Assistant(e) commercial,
- Vendeur/vendeuse à domicile indépendant(e),
- Vendeur/vendeuse-conseil,
- Assistant(e) administration des ventes,
- Chargée(e) de clientèle.



## POURSUITE D'ÉTUDES

Exemple(s) de formation(s)

- CS E-commerce
- CS Assistance, conseil vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Technico-commercial Option vins, bières et spiritueux
- BTS Commerce International
- BTS Profession Immobilière
- BTS Tourisme
- BTSA Technico-commercial Option alimentation et boissons
- BTSA Technico-commercial Option biens et services pour l'agriculture
- BTSA Technico-commercial Option produits de la filière forêt bois
- BTSA Technico-commercial Option univers jardins et animaux de compagnie

## ADMISSION

En sortie de troisième en suivant la procédure AFFELNET par le collège d'origine ou après la seconde MRC.

