



Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

Option : **Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale**

Former des professionnels capables de proscrire de nouveaux clients et à développer les ventes. Ils acquièrent des compétences en négociation, en suivi de clientèle et en stratégie commerciale.

QUALITÉS REQUISSES Écoute, Polyvalence, Goût du challenge, Aisance dans les relations avec les autres.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Apprendre les techniques professionnelles de la relation client : vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes.
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes et participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- Prospective des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.

NOTRE PROJET

- Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.
- Une boutique pédagogique d'application.
- Une période de formation en milieu professionnel en Erasmus.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Devoirs surveillés hebdomadaires, Examens Blancs Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.

PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

20 semaines réparties sur 3 ans

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (Option B) exerce ses activités dans des :
 - Entreprises commerciales : concessionnaires, distributeurs, grossistes...
 - Entreprises de services : vente de prestations telles que la location, l'immobilier, la communication publicitaire, l'entretien, l'assurance...
 - Entreprises de production : fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...

MÉTIERS VISÉS

Les débouchés à court terme sont :

- Attaché commercial, Commercial
- Prospecteur vendeur
- Chargé de clientèle, de prospection
- Représentant de commerce, VRP
- Vendeur à distance, à domicile, ambulant
- Représentant vendeur de véhicule
- Vendeur conseil, démonstration, export
- Technicien de la vente à distance
- Conseiller de clientèle professionnelle
- Téléconseiller, téléacteur, Chef de plateau, Téléprospecteur, télévendeur Superviseur de Centre d'appel Marchandiseur



POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Assurance, BTS Professions Immobilières

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

Lycée Professionnel
secretariat@stjo41.fr
saintjoseph-vendome.fr

*"Allez toujours
de l'avant!"*

Saint-Joseph
17 rue Lemyre de Villers
02 54 77 29 55