



## Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

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

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

**QUALITÉS REQUISES** 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.
- Prospecter 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**