

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale forme aux techniques de prospection de la clientèle et de valorisation de l'offre commerciale.

Le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente», quand il est salarié, exerce ses activités dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

Son activité nécessite 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.

Cette formation dispense des enseignement généraux comme le français, les mathématiques, les langues vivantes, l'histoire-géographie, l'éducation physique et les arts appliqués. Elle comprend également des enseignements professionnels qui permettent de se familiariser avec l'aspect concret du métier visé :

- Fidéliser la clientèle et développer la relation clients
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Conseiller et Vendre
- Suivre les ventes
- Économie et Droit
- Prévention -Santé -Environnement

Les 22 semaines de stage réparties sur les 3 ans de formation initiale permettent de construire son expérience dans le milieu professionnel.



Pour qui ?

Après une seconde professionnelle métiers de la relation client, ou une seconde générale ou technologique dans le cadre d'une passerelle. Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer ce bac pro en 2 ans sous certaines conditions.

Quels métiers ?

- Commercial,
- Attaché commercial
- Télévendeur, téléprospecteur
- Vendeur-magasinier
- Représentant
- Vendeur à domicile...

Quelles poursuites d'études ?

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Professions immobilières ...