BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B

Prospection clientèle et valorisation
de l'offre commerciale

*Vous êtes dynamique,
autonome, organisé,
avoir le sens du
relationnel, la volonté
de satisfaire le client.*

Vous souhaitez devenir :

- *Commercial*
- *Vendeur itinérant,*
- *Télévendeur,*
- *Vendeur à domicile*

— Conditions d'admission —

- Ce baccalauréat se prépare après une classe de 3^{ème}
- La sélection s'effectue sur dossier scolaire dans le cadre d'une procédure informatique académique (Affelnet)

— Déroulement de la formation —

- Ce baccalauréat se prépare sur trois années au lycée Professionnel
- La durée des stages en entreprise est de **22 semaines** sur 3 ans

— Le métier du commerce et de la vente —

- Prospecter la clientèle par courrier, téléphone ou contact direct.
- Négocier des ventes de biens ou de services (banques, Assurances, concessionnaire automobile, agence immobilière...)
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

— Contenu de la formation —

Enseignement général

Français, Histoire-Géographie, Mathématiques
Langue vivante 1, Langue vivante 2,
Education Physique et Sportive.

Enseignement Professionnel

Négociation vente, prospection,
clientèle, Mercatique, Technologie de
l'information appliquée à la vente,
Suivi de clientèle, Prévention Santé
Environnement.

— Poursuites d'études —

BTS NRC Négociation et digitalisation de Relation Client
BTS Management Commercial Opérationnel
BTS en alternance