



BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B : Prospection clientèle et gestion de l'offre commerciale

Le titulaire de ce diplôme exerce ses activités dans le secteur du commerce de biens ou de services. Les entreprises commerciales concernées : concessionnaires, agences immobilières, grossistes. Les entreprises de services (vente de prestations : entretien, location assurance), les entreprises de production qui fabriquent et commercialisent des biens de consommation courante, de petits équipements, des fournitures industrielles.

PROFIL

- Etre organisé, rigoureux
- Se montrer autonome
- Accepter une organisation du travail et des plages horaires variables
- Faire preuve d'aisance relationnelle
- Etre volontaire et motivé.

FORMATION

Domaine professionnel	Domaine général
<ul style="list-style-type: none">○ Conseiller et vendre○ Suivre les ventes○ Fidéliser et développer la relation client○ Prospecter et valoriser l'offre commerciale○ PFMP de 22 semaines réparties en 6 périodes sur les 3 ans.	<ul style="list-style-type: none">○ Mathématiques, Sciences○ Français Histoire-géographie EMC○ LVA, LVB○ Arts appliqués – Culture artistiques○ Education physique et sportive.○ Prévention santé environnement <p>L'acquisition de bases solides en enseignement général permet au titulaire du bac pro d'accéder aux filières post-bac BTS NRC (Négociation Relation Clientèle).</p>

EMPLOIS ET DEBOUCHES

Le titulaire d'un bac professionnel vente postulera pour des emplois de :
Téléprospecteur, télévendeur, chargé de prospection ou de clientèle, attaché commercial, vendeur démonstrateur, représentant...

CONDITIONS D'ADMISSION

Sur dossier d'orientation établi au collège
Affectation informatisée en fonction des résultats de l'élève et des places disponibles.