

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B

01

PRÉSENTATION



02

PROGRAMME

03

DÉBOUCHÉS

PRÉSENTATION

BAC PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B : PROSPECTER ET VALORISER L'OFFRE COMMERCIALE

Ce Bac Professionnel se prépare après l'obtention d'un CAP ou après une Seconde Générale ou Professionnelle pour former des vendeurs capables d'effectuer une prospection clientèle et une valorisation de l'offre commerciale auprès de professionnels ou de particuliers.

Le vendeur participe et met en place des manifestations commerciales et développe et exploite son portefeuille client pour atteindre des objectifs fixés. Une partie de sa rémunération est variable et proportionnelle aux ventes et au développement de la clientèle...

Son activité peut nécessiter des déplacements et des visites avec des amplitudes horaires de travail très variables selon l'entreprise. Il est souvent autonome dans l'organisation de ses tâches et doit faire preuve d'initiative de dynamisme et de persévérance.

Le candidat doit avoir le sens du relationnel, une connaissance de ses produits et une écoute active afin de répondre au plus près aux besoins de ses clients.



NOS ÉLÈVES ONT PARTICIPÉ

- Vente de forfaits téléphoniques avec la Poste
- Vente de smoothies auprès de professionnels avec la Société Ronjat
- Vente d'éthylotests auprès d'auto-école, de restaurateurs ou de concessions automobiles...

PROGRAMME



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Conseil et vente

Suivi des ventes

Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

Prospection et la valorisation de l'offre commerciale

Environnement économique juridique et Social



ENSEIGNEMENTS GENERAUX

Français-Histoire-Géographie, ECM

Mathématiques

Langue vivante 1 : Anglais

Langue vivante 2 : Espagnol

Prévention Santé Environnement

Arts appliqués et culture artistique

Education physique et sportive

PERIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

Première
Bac Pro

6 à 8 SEMAINES DE STAGE

Terminale
Bac Pro

6 à 8 SEMAINES DE STAGE

Un chef d'oeuvre à réaliser

Co-intervention Maths/Vente et Français/vente

Consolidation en Français, Maths et informatique

Des activités terrains : sondage, opération de prospection avec des entreprises partenaires...



DÉBOUCHÉS



- Commercial (e) ou délégué (e) commercial (e) avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service, d'une clientèle,
- Chargé (e) de prospection avec l'encadrement d'équipe de prospecteurs
- Représentant (e) commercial(e), Négociateur(ice),
- Vendeur(se) à domicile indépendant(e),
- Conseiller(ère) relation client à distance,
- Conseiller (ère) en vente directe

