

Voie Professionnelle

BAC PRO MCV-B

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le Baccalauréat Professionnel **Métiers du Commerce et de la Vente - Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale** propose une formation de deux années avec une période de formation en milieu professionnel de 16 semaines (soit 22 semaines cumulées depuis la Seconde Bac Professionnel Commune Métiers de la Relation Client). La formation a pour objectif de former des vendeurs non sédentaires s'adressant tant à des particuliers qu'à des professionnels

Cette formation prépare aux métiers visant à prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes de biens et de services, analyser le marché de l'entreprise pour développer les ventes

MATIÈRES GÉNÉRALES

CHEF D'OEUVRE

MATIÈRES
PROFESSIONNELLES

Conseiller et vendre
Suivre les ventes
Fidéliser la clientèle et développer
la relation client

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

BAC PRO MCV - B

STAGE
16 SEMAINES

ADMISSION

❖ À l'issue d'une année de Seconde MRC [Métiers de la Relation Clients] OU d'une Seconde Générale et Technologique

QUALITÉS REQUISES

- ❖ Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- ❖ Maîtriser sa communication
- ❖ Travailler en équipe
- ❖ Faire preuve d'autonomie, de réactivité
- ❖ Prendre des initiatives

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ❖ Effectuer des actions commerciales
- ❖ Découvrir l'urbanisme commercial d'une ville
- ❖ Participer à un salon
- ❖ Réaliser des documents professionnels
- ❖ Organiser des manifestations commerciales

POURSUITES D'ÉTUDES

- ❖ BTS MCO
Management Commercial Opérationnel
- ❖ BTS Technico-commercial
- ❖ BTS GPME
Gestion de la Petite et Moyenne Entreprise
- ❖ BUT Techniques de commercialisation
- ❖ BTS NDRC
Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Nos atouts

Port de la tenue professionnelle 1 fois/semaine afin d'appréhender concrètement les situations professionnelles

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Commercial, Attaché commercial, Chargé de prospection, Chargé de clientèle, Prospecteur et vendeur, Télé-prospecteur