



Lycée des Métiers la VISTE

30, traverse Bonnet

13015 Marseille

☎ 04.91.65.90.40

<http://www.lyceelaviste.fr>



Baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Domaine d'activités

Ce baccalauréat professionnel se prépare après la seconde professionnelle MRC pour former des vendeurs capables d'effectuer une prospection clientèle et/ou 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 les objectifs fixés. Une partie de sa rémunération est variable et proportionnelle aux ventes et au développement de la clientèle.

Exemples d'entreprises : agence immobilière, grossistes, vendeurs de fenêtres, concession automobile..

Horaires et contenu de la formation

Horaires et contenu en 1^{ère} et terminale :

Français - Histoire /Géographie : 3h

Education Physique et Sportive : 2.5h

Enseignement Professionnel : 10 h

Accompagnement personnalisé : 3 h

Co-intervention Maths : 1h

Mathématiques : 1.5 h

Anglais : 2 h

Arts appliqués : 1 h

Economie/Droit : 1 h

Co-intervention Français : 2h

Enseignement moral et civique : 0.5h

Allemand : 1.5 h

Prévention Santé Environnement : 1h

Chef d'œuvre ; 2h

Compétences professionnelles :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Formation en Milieux Professionnels :

22 semaines de PFMP (stages) sur les 3 ans :

- 6 semaines en 2^{nde} MRC

- 8 semaines en 1^{ère} bac pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B

- 8 semaines en terminale bac pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B

Les PFMP se déroulent dans tout type d'entreprise effectuant des opérations de prospection, de vente et de suivi de clientèle (agence immobilière, agence de voyage, concession automobile, agence de location de voitures....)

Profil adapté

Qualités requises :

Autonomie

Capacité à communiquer

Esprit d'initiative

Niveau requis :

Bonne expression orale et écrite

Sens de l'organisation et des responsabilités

Goût pour les relations humaines et le travail d'équipe

Qualité d'écoute,

Insertion Professionnelle

Le baccalauréat professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option A débouche sur les métiers d'attaché commercial, vendeur-représentant, , chargé de clientèle, conseiller à distance, télévendeur

Après quelques années d'expérience il pourra évoluer vers des postes de Manager des ventes, responsable commercial, responsable de secteur

Poursuite d'études

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BTS MOC Management Commercial Opérationnel

BTS Profession immobilière