

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



ENSEMBLE SCOLAIRE JEANNE D'ARC

ARGENTAN

Tél : 02.33.12.26.30
www.jand-argentan.fr

Le titulaire du Bac Pro des Métiers du Commerce et de la Vente, option B est un employé commercial qui intervient dans tout type d'entreprises commerciales.

Son activité consiste à :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services,
- Contribuer au suivi des ventes,
- Prospecter des clients potentiels,
- Participer à la fidélisation de la clientèle et à la relation client.



Compétences professionnelles :



Conseiller et Vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal

Suivre les ventes

- Assurer le suivi des commandes
- Traiter les retours et les réclamations
- S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation clients

- Traiter l'information et le contact client
- Contribuer à la fidélisation et au développement de la relation clients

Prospecter et valoriser l'offre commerciale

- Participer à la conception, mettre en œuvre et suivre une opération de prospection

Débouchés professionnels et lieux de stage :

Le titulaire d'un Bac Pro des Métiers du Commerce et de la Vente, Option B, est prêt à entrer dans la vie active. L'élève réalisera 22 semaines de stage (sur les 3 ans) dans des entreprises :

- **commerciales** (distributeurs, concessionnaires, grossistes...),
- **de services** (vente de prestations telles que la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...)
- **de production** (commercialisation de biens de consommation courante, de fournitures industrielles...)

De même, les débouchés sont nombreux dans les métiers de la vente. Ainsi, le lauréat du Bac Pro pourra exercer les fonctions de :

- Vendeur-Conseil, télé-conseiller, Conseiller en vente directe,
- Conseiller commercial, assistant administration des ventes,
- Conseiller relation clients à distance,

Poursuite d'études :

Le titulaire d'un Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente, avec un bon niveau, peut intégrer un BTS (MCO, NDRC, Professions Immobilières...), voire un DUT. L'université est également accessible...



Horaires hebdomadaires :

Enseignement général :

Français + Histoire-	
Géographie-EMC	3h
Anglais	2h
Espagnol	1,5h
Arts appliqués	1h
Prév. Santé Environn.	1h
EPS	2,5h

Enseignement professionnel :

Co-intervention Enseign.	
Profess. / Français	1h
Co-intervention Enseign.	
Profess./ Maths	0,5h
Maths-Sciences	2h
Economie Droit	1h
Enseignement Prof.	9,5h
Chef d'oeuvre	2h
Accomp. Perso.	3h

Horaires approximatifs : ils évoluent entre la 1ère et la Terminale

Section européenne

Anglais - Espagnol



Qualités requises :

L'élève de Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente sera capable :

- de communiquer avec la clientèle et les différents partenaires de l'entreprise,
- de développer son sens de l'écoute,
- de faire preuve de dynamisme et du sens des responsabilités,
- de faire preuve d'un état d'esprit positif...

« Au cours de mes deux ans en BAC Pro Vente, j'ai acquis beaucoup de maturité grâce à mes périodes de stage. Ma formation m'a donné les bases pour intégrer la vie active ou continuer vers un BTS. »

Paul