

Bac Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'offre commerciale

Quels métiers ?

Ce Bac Professionnel permet d'intégrer des entreprises :

- Commerciales,
- De services (assurance, immobilier ...)
- De production

Les appellations les plus courantes correspondant à ce profil d'emploi sont :

- Commercial ou attaché commercial,
- Chargé de prospection, de clientèle,
- Représentant

Le titulaire de ce diplôme est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- Prospecter de nouveaux clients
- Négocier des ventes de biens et de services
- Assurer la gestion commerciale de son portefeuille client
- Fidéliser la clientèle
- Exploiter des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales

Les qualités requises

- Etre dynamique
- Etre à l'écoute, sens du contact
- Etre organisé, mobile
- Aptitudes à argumenter, à convaincre
- Capacité à travailler en équipe
- Rigueur
- Persévérance



Condition d'accès :
Elèves de 3^{ème}
Durée de la formation :
3 ans

Qualification :
Niveau IV

Poursuites d'études :
BTS
Négociation et
Digitalisation Relation
Client
Management et
Digitalisation des Unités
Commerciales
Professions
Immobilières

Durant ce parcours de 3 ans, les élèves passent la certification intermédiaire du **BEP Métiers des Relations aux Clients et aux Usagers**

Les horaires de la formation

Nombre d'heures de cours par semaine sur les trois années de formation

Enseignement professionnel	14h00
Enseignement général	11h00
Co-enseignement	2h00
Accompagnement personnalisé	3h00

Formation en milieu professionnel de 22 semaines réparties sur les 3 ans

Lycée YOURCENAR
62 rue des Edouets
91420 MORANGIS

Tél ; 01 60 49 16 00
Fax : 01 64 48 50 81

Messagerie :
0911945v@ac-versailles.fr

Le + de la formation :
Possibilité d'intégrer la section EURO et de réaliser des périodes de formation en entreprise en Espagne