

LE BAC PRO

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B

PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE



Durée de la Formation : 3 ans

Périodes de formation en milieu professionnel :
22 semaines sur 3 ans

- 6 semaines en seconde
- 8 semaines en première
- 8 semaines en terminale

Poursuite d'études possible au lycée Darius Milhaud :

- BTS NDRC
- BTS MCO

LYCEE DARIUS MILHAUD

60, rue du professeur Bergonié
94270 Le Kremlin Bicêtre
01.43.90.15.00
ce0941474s@ac-creteil.fr

LES DEBOUCHES

- **Travailler comme :**
 - Attaché commercial
 - Conseiller relation client à distance
 - Conseiller en vente directe
 - Vendeur à domicile indépendant
 - Chargé de clientèle
- **Poursuivre des études :**
 - BTS Négociation digitalisation relation client (NDRC)
 - BTS Agent immobilier

LES COMPETENCES

- **Le titulaire du diplôme maîtrise :**
 - au moins une langue étrangère
 - les outils numériques
- **Il est formé aux techniques relationnelles :**
 - Ecoute
 - Adaptation
 - Argumentation
- **Il a des compétences en prospection**
 - il sait valoriser l'offre commerciale
 - il connaît les caractéristiques de la clientèle
 - il participe à la fidélisation de la clientèle

LA FORMATION

- **Enseignement professionnel :**
 - Conseil et vente
 - Suivi des ventes
 - Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
 - Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- **Enseignement général :**
Français, Histoire-géographie, EMC, Mathématiques, Anglais, Espagnol, Arts appliqués, EPS
- **Prévention, santé, environnement**
- **Economie-droit**