

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



60, rue du professeur Bergonié
94270 Le Kremlin Bicêtre
01.43.90.15.15
Ce.0941474s@ac-creteil.fr

➤ Travailler comme :

- Attaché(e) commercial(e)
- Conseiller/ère relation client à distance
- Conseiller/ère en vente directe
- Vendeur/euse à domicile indépendant
- Chargé/e de clientèle

LES DEBOUCHES

➤ Poursuivre des études :

- BTS Négociation digitalisation relation client (NDRC)
- BTS Agent immobilier

➤ Le/la titulaire de ce diplôme maîtrise :

- au moins une langue étrangère
- les outils numériques

LES COMPETENCES

➤ Il/elle est formé(e) aux techniques relationnelles :

- Ecoute
- Adaptation
- Argumentation

➤ Il/Elle a des compétences en prospection :

- Il/elle sait valoriser l'offre commerciale
- Il/elle connaît les caractéristiques de la clientèle
- Il/elle participe à la fidélisation de la clientèle

➤ 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

LA FORMATION

➤ Enseignement général :

Français, Histoire-géographie, EMC, Mathématiques, Anglais, Espagnol, Arts appliqués, EPS

➤ Prévention, santé, environnement

➤ Economie-droit