

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B «Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale» permet au lycéen d'acquérir des compétences en prospection, négociation et fidélisation de la clientèle.

Le lycéen découvrira en cours et en période de stages les techniques de prospection commerciale (par courrier, téléphone ou contact direct) la mise en œuvre d'un argumentaire de vente, la négociation et la conclusion de la vente mais aussi les techniques de fidélisation.



MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
ACADÉMIE DE LYON - RÉGION RHÔNE-ALPES

Adresse :

2 rue HO CHI MINH
69120 VAULX-EN-VELIN

Téléphone : 04 37 45 20 00

Fax : 04 37 45 20 19

Messagerie : ce.0693045k@ac-lyon.fr

LYCÉE LES CANUTS—VAULX EN VELIN

BAC PRO MCV

Métiers du Commerce et de la Vente

Option B :
Prospection et
Valorisation de l'Offre
Commerciale



ACCÈS A LA FORMATION

- Élève sortant de 3ème

MODALITES

Sous statut scolaire ou apprenti

QUALITÉS REQUISES

- Avoir le sens du contact
- Être autonome, enthousiaste et avenant
- Maîtriser la communication écrite et orale
- Aimer convaincre
- Savoir prendre des initiatives
- Avoir une excellente présentation (attitude et tenue professionnelles)

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Acquérir des techniques de prospection téléphonique (phoning) ou physique (face à face)
- Négocier des ventes de biens et de services
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.
- Maîtriser les techniques de fidélisation et de suivi clientèle
- Savoir prendre en charge le client dans un cadre omnicanal

ORGANISATION DES ÉTUDES

► DURÉE DE LA FORMATION :

3 ans

► ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL (~ 15h par semaine)

- Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- Fidélisation et développement de la relation client
- Communication et Négociation
- Economie-Droit
- Prévention-Santé-Environnement

► ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL (~12h par semaine)

- Français
- Histoire-Géographie, Education morale et civique
- Langues vivantes
- Mathématiques
- Arts appliqués
- Éducation physique et sportive

► PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Les périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) sont des phases déterminantes pour l'obtention du diplôme.

La durée de la P.F.M.P. est de 22 semaines réparties sur les 3 années de formation.

Ces périodes permettent à l'élève d'acquérir et de mettre en œuvre des compétences en exerçant des activités en situation réelle.

LES DÉBOUCHÉS

- Attaché commercial
- Commercial
- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Chargé de clientèle

LES POURSUITES D'ÉTUDES

BTS NDRC (Négociation et digitalisation de la relation client)

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

DUT Techniques de commercialisation

BTS Technico-Commercial