

INFOS PRATIQUES

ADMISSION : En Seconde Professionnelle après la 3^{ème} par la procédure académique Affelnet.

DURÉE : Cycle de 3 ans comprenant 22 semaines de formation en entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

- MC Vendeur spécialisé en alimentation
MC Assistance, conseil, vente à distance
- BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client
BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

DÉBOUCHÉS

- Attaché Commercial
- Vendeur - Conseil
- Chargé de clientèle
- Téléconseiller



LE PLUS DU PEPY

- Un site exceptionnel au cœur des Sucs Yssingelais, accès direct en bus.
- Un suivi de vie scolaire individualisé, internat ou demi-pension, études dirigées...
- Un partenariat avec les entreprises et les acteurs locaux.



LYCEE POLYVALENT

**EMMANUEL
CHABRIER**

175, Impasse du complexe sportif

Le Piny Haut • BP 26

43201 Yssingeaux cedex 1

Tél. : 04 71 59 02 87

Fax : 04 71 59 12 24



Ce.0430953c@ac-clermont.fr

<http://www.lycee-chabrier-yssingeaux.com>

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

2 ANS - NIV.4

DIPLÔME NATIONAL

FORMATION

- Les objectifs du bac pro Métiers du commerce et de la vente, option B, sont de donner des compétences centrées sur la prospection de clientèle et la valorisation de l'offre commerciale.
- Le titulaire du bac pro prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.
Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente. Il prend ensuite la commande.
Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle.

QUALITÉS REQUISES

- Créativité
- Expertise et rigueur professionnelle
- Capacité à travailler en équipe
- Autonomie
- Capacité de communication et sens du relationnel

MATIÈRES ENSEIGNÉES

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Langue vivante 1 Anglais
- Langue vivante 2 Espagnol - Italien
- Histoire-géographie
- Éducation physique et sportive
- Mathématiques
- Arts appliqués et culture artistique
- Prévention, santé et environnement

ENSEIGNEMENT SPÉCIFIQUE

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle
- Développement de la relation client
- Mise à jour du système d'information commercial
- Organisation de la prospection
- Réalisation et évaluation de la prospection
- Communication commerciale
- Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales
- Actions de promotion et de présentation de l'offre commerciale
- Droit commercial
- Economie

LES SPÉCIFICITÉS DE NOTRE FORMATION

- Possibilité d'alternance en première et terminale.
- Visites de structures d'accueil tout au long du parcours.
- Participation et/ou organisation de différents événements (forums post bac Monistrol sur Loire, salons du mariage Yssingaux, ...).
- Préparation à la poursuite d'études en post-bac par l'intervention d'établissements partenaires.

MODALITÉS

CONTACT ET PRÉ-INSRIPTION

- Votre collège d'origine pour postuler.
- Informations sur notre site internet, par mail ou par téléphone au 04 71 59 02 87.

