



OBJECTIFS

Former des commerciaux capables de :

- | Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- | Contribuer au suivi des ventes,
- | Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client,
- | Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.

PROFIL DES ÉLÈVES

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » s'adresse aux élèves issus de classe de troisième et aux titulaires d'un CAP du même champ professionnel.

L'élève souhaitant s'engager dans cette formation doit faire preuve de sens de l'accueil, d'une grande capacité d'écoute pour cerner les besoins des clients, d'un sens aiguë de la répartie et de l'argumentation, le goût des défis et posséder une bonne élocution.





DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDE

Le titulaire d'un **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »** peut exercer les professions de **conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, attaché commercial, représentant commercial.**

Il peut évoluer avec l'expérience vers des emplois de **chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs, délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service, technico-commercial, avec la vente de produits et de services à forte technicité, chef des ventes ou responsable de secteur.**

Il peut poursuivre ses études en :

- DUT** (pour les élèves qui obtiennent de très bons résultats) : Techniques de Commercialisation, Gestion Administrative et Commerciale,
- BTS** : Support à l'Action Managériale, Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Management Commercial Opérationnel, Technico-Commercial, Banque-conseiller de clientèle, Assurance

CONTENU DE LA FORMATION

La formation permet d'acquérir un savoir-être conforme avec l'accueil ou la prospection de clients, de développer les compétences de communication, d'écoute et de conseils essentielles au métier de commercial.

L'accès à ce **Bac Pro** se fait après une **2nde Professionnelle Métiers de la Relation Client (MRC)**

Les + de la formation

- 22 semaines de formation en milieu professionnel** réparties sur les 3 années de formation,
- Possibilité** de faire la classe de **Première et/ou Terminale par apprentissage.**
- Formation Sauveteur Secouriste du Travail** incluse dans la formation.



Lycée polyvalent
Lumière

Réalisateur d'avenirs

33 ter Rue de Grammont
70300 Luxeuil-les-Bains
tél. 03 84 40 21 21

mail : lyc.lumiere.luxeuil@ac-besancon.fr

www.lyc-lumiere.ac-besancon.fr

