

Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Métiers/missions

- Prospecter les clients potentiels
- Vendre, conseiller et prescrire des services et/ou des produits
- Alimenter un fichier informatisé
- Argumenter pour inciter à l'achat
- Effectuer des démonstrations
- Négocier les conditions de vente
- Prendre les commandes
- Fidéliser la clientèle
- Coordonner une équipe
- Occuper les postes d'agent commercial, chargé de prospection/de vente/de clientèle et/ou responsable d'équipe de vente

Aptitudes professionnelles préconisées

- Sérieux et autonomie
- Capacités d'adaptation
- Polyvalence et intérêt pour la variété des tâches
- Sens de l'organisation et des responsabilités
- Motivation et goût du défi
- Compétences relationnelles (disponibilité, accessibilité, sens de l'écoute et du contact humain)
- Qualités de persuasion
- Intérêt pour les nouvelles technologies de la communication

Matières

- Enseignement général : Français, Histoire-Géographie, Maths, Anglais, Espagnol, Design, EPS, Eco/Droit, PSE.
- Enseignement Professionnel : Conseiller et vendre, Suivre les ventes, Fidéliser la clientèle et développer la relation client, Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Entreprises

Toutes entreprises disposant d'une force de vente pour vendre ses produits et/ou services.

Conditions d'admission

- Après la troisième pour la classe de Seconde.
- Après l'obtention du CAP pour la classe de Première.
- Rendez-vous d'inscription pour évaluer le projet et la motivation du candidat.

2 parcours possibles :

- Bac Pro sous statut scolaire : 3 ans d'étude et **20 semaines de stage (possibilité à l'étranger)**.
- Bac Pro sous statut d'apprenti dès la Seconde (675h / an).

Examen

Baccalauréat Professionnel en classe de Terminale.

- Du contrôle en cours de formation pendant l'année scolaire.
- Des épreuves ponctuelles en fin d'année.



Pédagogie

Une approche pédagogique qui associe :

- La théorie et la pratique.
- Les cours et les stages.
- L'enseignement général et l'enseignement professionnel.
- Lieu de formation : Pôle Professionnel Baudimont, 17 rue Saint-Maurice à Arras

Etudes supérieures possibles au Pôle Sup' Baudimont

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation client
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion de la PME

La passerelle :
pour passer de la
Seconde Bac Pro à la
Première Technologique

