

LE BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option B "Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale"

Le baccalauréat professionnel "MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B" se prépare en 3 ans après la classe de 3° ou en 2 ans après la Seconde Générale. C'est après la seconde que se fait le choix de l'option.

POUR QUELS METIERS ?

Ce diplôme destine aux métiers de commercial – conseiller à distance – VRP, télé conseiller ... avec évolution possible vers les métiers de chargé de prospection – délégué commercial – chef des ventes...

Le titulaire de l'option B est amené à se déplacer, à démarcher le client en allant directement à sa rencontre ou par téléphone. Il effectue aussi une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir les clients ou pour réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes.

QUEL RÔLE ?

Le titulaire du bac Pro MCV option B

- Prospecte la clientèle
- Assure les ventes et le suivi
- Fidélise sa clientèle
- Participe à la mise en place de manifestations commerciales

AVEC QUELLES QUALITES ?

- Autonomie
- Prise d'initiatives, de dynamisme et de persévérance
- Aimer communiquer, avoir le sens du contact
- Capacité d'adaptation

QUELLES MATIÈRES ?

<u>Matières enseignées / Nombre d'heures par semaine</u>	<u>2nd</u>	<u>1ère</u>	<u>Term.</u>
Enseignement professionnel : vente – gestion et animation du point de vente	11	9.5	10
Enseignement professionnel et français et co-intervention	1	1	0.5
Enseignement professionnel et maths-sciences en co-intervention	1	0.5	0.5
Réalisation d'un chef-d'œuvre	0	2	2
Prévention santé environnement	1	1	1
Economie gestion ou économie droit (selon la spécialité)	1	1	1
Français histoire géographie enseignement moral et civique	3.5	3	3
Mathématiques	1.5	2	1.5
Langues vivantes 1	2	2	2
LV2 ou sciences physiques et chimiques (selon la spécialité)	1.5	1.5	1.5
Education physique et sportive	2.5	2.5	2.5
Arts appliqués et culture artistique	1	1	1
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix de l'orientation	3	3	3.5

ET LES STAGES ? 22 semaines réparties sur les 3 ans.

ET APRES ?

Le titulaire d'un bac professionnel dispose de compétences suffisantes pour intégrer la vie active. Il peut également compléter sa formation avec une mention complémentaire ou intégrer un BTS ex : BTS NDRC (négociation et digitalisation de la relation clients) – BTS MCO (management commercial opérationnel).