

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

« Métiers du commerce et de la vente »

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



Prendre en charge le client et contribuer par une relation chaleureuse et personnalisée à son bien-être et sa fidélisation.

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il 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 (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.



Les valeurs des métiers du commerce

L'écoute

Le service

La proximité

L'innovation

Vous avez le sens du contact, vous aimez bouger, manipuler les chiffres, travailler en équipe, cette formation peut vous correspondre.



**Les métiers du commerce :
un secteur qui recrute**

« 1 jeune sur 4 travaille dans le commerce »

« 12000 embauches par an »

« 85% des contrats en CDI »

« 45% des salariés ont moins de 35 ans »

L'enseignement professionnel :

Activité 1 : Conseil et vente

Activité 2 : Suivi des ventes

Activité 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

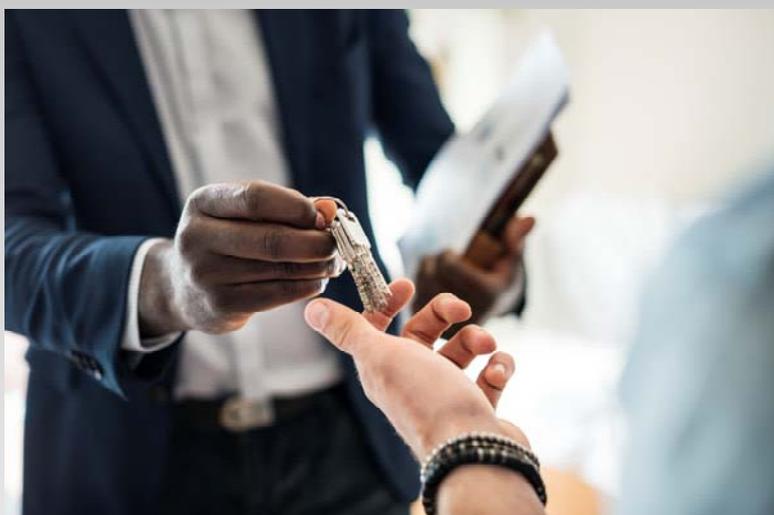
Activité 4 : Prospection et valorisation de l'offre commerciale

Economie-Droit

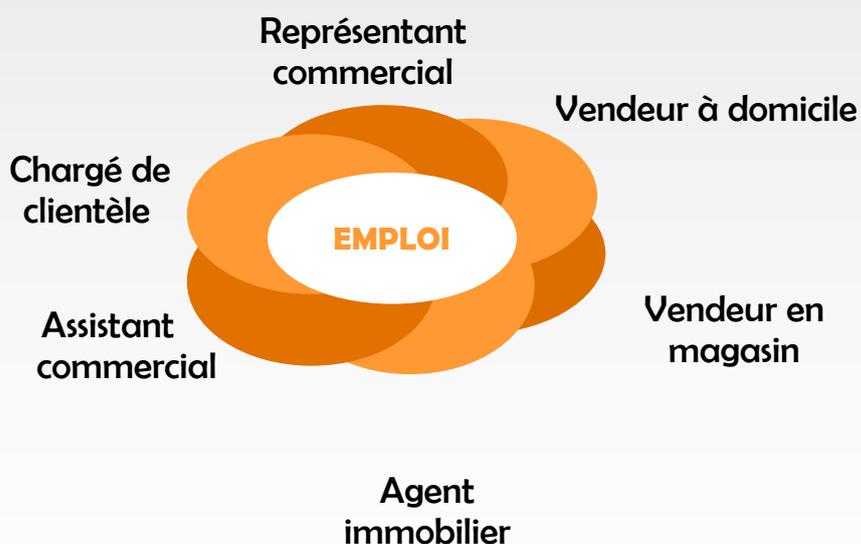
Prévention – Santé – Environnement

Chef d'œuvre

Co-intervention français et mathématiques



Et après le BAC ...



L'enseignement général :

- Français
- Histoire-Géographie
- Mathématiques
- 2 langues vivantes
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive
- Accompagnement personnalisé
-

22 semaines de
stages en
entreprises

Une poursuite d'études peut être envisagée pour les élèves sérieux et motivés vers des BTS tels que :

- BTS Technico-commercial
- BTS Négociation et Digitalisation de la relation client
- BTS Management Commercial Opérationnel