



LYCÉE POLYVALENT
ELISA LEMONNIER
DOUAI

**BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
MÉTIERS DU
COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)
OPTION B**

**Prospection clientèle et
valorisation de l'offre
commerciale**



OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

EMPLOIS ET DÉBOUCHÉS

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 multicartes ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Il peut aussi travailler comme chargé de relation client, ou encore dans des agences immobilières, cabinets d'assurances, concessions automobiles...

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La durée de la formation est de 3 ans.

A l'issue de la seconde, l'élève doit s'orienter vers l'une des trois spécialités proposées pour cette famille de métiers de la relation client « MRC »

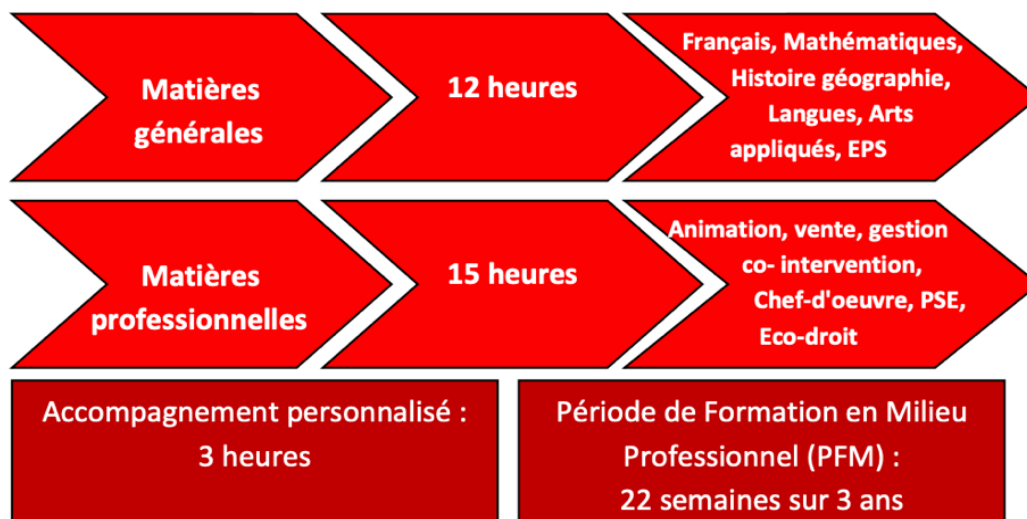
- Bac Professionnel « Métier du commerce et de la vente Option B » (Prospection et valorisation de l'offre commerciale)

Périodes de formation en entreprises obligatoires

La durée totale est de 22 semaines qui sont réparties sur les 3 années. Ces Périodes de Formation en Milieu Professionnel doivent être réalisées au sein de petits ou grands commerces de détail (de vente de biens et/ou de services).



LES ENSEIGNEMENTS



La formation professionnelle est axée autour de plusieurs blocs :

1. **Bloc 1 : Conseiller et Vendre**
2. **Bloc 2 : Suivre les ventes**
3. **Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client**
4. **Bloc 4 option B: Prospection commerciale et valorisation de l'offre commerciale**
5. **Bloc 5 : Économie - Droit**

POURSUITE D'ÉTUDES

Comme tous les Bac Professionnels, il a pour vocation l'insertion professionnelle «directe » dans sa branche.

Les élèves d'un bon niveau qui veulent poursuivre des études peuvent postuler pour différents Brevets de Technicien Supérieur (BTS)

- **BTS "MCO" : Management Commercial Opérationnel**
- **BTS "NDRC" : Négociation et Digitalisation de la Relation Client**
- **BTS Commerce international**

LES APTITUDES

Le diplômé est autonome dans les tâches qui lui sont attribuées.

Il doit nécessairement travailler en équipe.

Son activité requiert d'être rigoureux, organisé et méthodique.

Il doit faire preuve de disponibilité, de courtoisie et d'empathie face au client en favorisant un climat de confiance.

Il adopte un langage et une posture professionnels.

Il doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers.

Il doit enfin respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle.

***SI VOUS VOUS RECONNAISSEZ,
LE BAC METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (OPTION B)
EST POUR VOUS !***



RENSEIGNEMENTS

LYCEE POLYVALENT ELISA LEMONIER
817, Rue Charles Bourseul BP 609 50508 DOUAI CEDEX
Téléphone : 03.27.71.51.71
Courriel : ce.0590065@ac-lille.fr