

# BAC PRO COMMERCE VENTE OPTION B



VENTE OPTION B : PROSPECTION CLIENTELE  
ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

## Contenus pédagogiques

Français/ Histoire Géographie/ Mathématiques/  
Anglais/ Espagnol/ Arts appliqués/ Prévention  
Santé Environnement/ Education Physique et  
Sportive/ Economie Droit/ Prospection et suivi  
clientèle/Négociation

## Objectifs de la formation

Prospecter la clientèle potentielle

Négocier des ventes de biens et de services

Participer au suivi et à la fidélisation de la  
clientèle dans le but de développer les ventes  
de l'entreprise

## Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel

BTS Négociation et Digitalisation de la relation  
Client

Autres formations BAC + 2

Admissibles : 3<sup>e</sup> –CAP- 2<sup>nd</sup>e

Stages : 22 semaines réparties sur les 3 ans

Procédure d'admission :

sur rendez-vous (originaux des bulletins scolaires  
et entretien)

## Présentation

Les 3 sections (Métiers du Commerce et de la Vente  
option A/ option B et Accueil) sont regroupées en  
seconde dans le but de montrer l'interdépendance  
entre ces métiers.

6 compétences « communes » à ces 3 diplômes ont  
été identifiées :

- Prendre contact
- Recherche et exploiter l'information
- Identifier les besoins
- - Identifier le client et repérer ses  
caractéristiques
- Proposer une solution adaptée au parcours client
- Assurer le suivi de la relation-client



## Postes visés

Commercial ou attaché commercial

Chargé de prospection ou de clientèle

Prospecteur vendeur

Téléprospecteur ou télévendeur

Vendeur démonstrateur, vendeur à domicile,  
représentant...



Lycée des métiers  
**DE COUASNON**

37 rue de Moronval 28100 DREUX

02 37 42 29 93

[lppcouasnon@wanadoo.fr](mailto:lppcouasnon@wanadoo.fr)

[www.couasnon.com](http://www.couasnon.com)