

BAC PRO METIERS COMMERCE/VENTE OPTION B



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 clientèle
et valorisation de l'offre Commerciale

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^e –CAP- 2nde

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

secretariat.decouasnon@gmail.com

www.couasnon.com