



LYCEE PAUL PAINLEVE

5 rue de la Montagne 92400 COURBEVOIE

☎ 01 46 91 96 80 - @ ce.0921625s@ac-versailles.fr



ACADÉMIE
DE VERSAILLES

Liberté
Égalité
Fraternité

BAC. PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B

BAC. PROFESSIONNEL

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'offre commerciale



Qualités requises :

- Etre dynamique
- Qualités d'écoute et de disponibilité, sens du contact
- Tenue, comportement et attitude professionnels
- Capacité à travailler en équipe
- Aptitude à communiquer, argumenter, convaincre
- Etre organisé, mobile

Admission :

- Après la classe de 3ème

Durée de la formation :

- 3 ans
- 18 à 22 semaines de PFMP

Qualification :

- Certification Intermédiaire
- Niveau IV

Section Euro :

- Portugais

Poursuites d'études :

- Mention Complémentaire Vendeur spécialisé en alimentation (1 an)
- Mention Complémentaire Assistance, conseil, vente à distance (1 an)
- Mention complémentaire Accueil-Réception (1 an)
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Technico-commercial
- BTS commerce international

Le métier :

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers un poste de responsable commercial. Il peut aussi devenir représentant multiscartes ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels. Il alimente son fichier clients et prospects. Lors du démarchage, il incite les interlocuteurs à acheter, il effectue des démonstrations, négocie les conditions de vente, prend des commandes...

Exemples de métiers :

- Attaché commercial
- Commercial sédentaire ou itinérant
- Télévendeur - Téléconseiller
- Chargé de prospection

Il est chargé de :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale.

