

BAC PRO Métier_s du Commerce et de la Vente

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

Objectif_s

Au terme de sa formation, le titulaire d'un Bac Pro Vente doit être en mesure de :

- ✱ Prospecter une 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.
- ✱ Travailler avec une clientèle de professionnels, de particuliers, de revendeurs.

Conditions d'accès

- ✱ Après une seconde métiers de la relation client
- ✱ Après une seconde générale ou professionnelle, un CAP (tout cursus peut faire l'objet d'une étude personnalisée)

Matières enseignées

- ✱ Enseignement Général (15h) : Français, Histoire-Géo, Maths-Sciences, LV1, LV2 (espagnol ou italien), PSE, Arts, EPS
- ✱ Enseignement Professionnel (15h) : Communication commerciale, prospection, négociation, fidélisation, Eco Droit, PSE, Co Intervention, Chef d'Œuvre

Stages

- ✱ Première : 8 semaines
- ✱ Terminale : 8 semaines + 1 semaine sur la foire exposition

Métier_s

- ✱ Commercial/e, attaché/e commercial/e
- ✱ Chargé/e de clientèle
- ✱ Télé prospecteur, télévendeur/se
- ✱ Vendeur/se démonstrateur/ric
- ✱ Représentant/e

Les + du Sacré-Cœur

- ✱ **Nombreux partenariats avec des entreprises ou associations** pour mettre en pratique sur le terrain les notions vues en cours
- ✱ Stages à l'étranger, ERASMUS +
- ✱ Salles dédiées à la formation
- ✱ Sections sportives (football, cyclisme, BMX, basket, roller...)

Poursuite d'étude_s

- ✱ BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client – nouveau NRC)
- ✱ BTS MCO (Management Commercial Opérationnel - nouveau MUC)
- ✱ BTS Gestion de la PME (nouveau Assistant PME/PMI)
- ✱ BTS CCST (nouveau BTS Technico-Commercial)
- ✱ BTS Banque – Immobilier...

