

# BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente

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

### Objectifs

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

### Métiers

- 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'études

- 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 Technico-Commercial
- BTS Banque – Immobilier...

