

# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente



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

**En Seconde** : Découverte des métiers de la famille **Métiers de la relation client** avec un enseignement professionnel couvrant les deux baccalauréats professionnels de la famille de métier.

**En Première** : Orientation vers l'un des deux baccalauréats professionnels suivant :

### **Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente**

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

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

### **Bac Pro Métiers de l'accueil**



## Programme de formation

### Enseignement Professionnel 15 heures par semaine

- Enseignement professionnel lié à la famille des métiers (En seconde)
- Enseignement professionnel lié à la spécialité (En première et Terminale)
- Enseignement professionnel et français en co-intervention
- Enseignement professionnel et Mathématiques en co-intervention
- Réalisation d'un chef d'œuvre (En première et Terminale)
- Prévention, Santé et Environnement
- Economie et droit

### Enseignement général 12 heures par semaine

- Français, Histoire-géographie et éducation morale et civique
- Mathématiques
- Langues vivantes  
Anglais et Espagnol ou Allemand
- Arts appliqués et culture artistique
- Education physique et sportive

- Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (3h semaine)

## Périodes de formation en milieu professionnel

Les élèves réalisent 22 semaines de formation en entreprise réparties sur les 3 ans du cycle de formation pour :

- Acquérir une meilleure connaissance du monde professionnel,
- Découvrir le panel des métiers de la relation client
- Acquérir, valider et mettre en pratique des compétences,
- Capitaliser de l'expérience afin de construire son projet,
- S'intégrer dans une équipe de travail.

Lycée Professionnel Sainte Marthe-Chavagnes - 171 Rue de Paris - 16000 Angoulême

Tél :05.45.95.02.68 Mail : [ce.0161133v@ac-poitiers.fr](mailto:ce.0161133v@ac-poitiers.fr)

Pour toute inscription, prendre rendez-vous auprès de notre secrétariat



Le jeune s'orientant vers un baccalauréat professionnel « **Métiers du commerce et de la vente** » **Option B** doit pouvoir faire appel aux qualités suivantes :

- Sens de la relation et de l'écoute,
- Persévérance,
- Esprit d'initiative,
- Patience,
- Avoir des comportements et des attitudes conformes au niveau des codes vestimentaires et langagiers.

Il doit enfin pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité.

### Activités des Métiers du commerce et de la vente

#### Option A : Prospection de la Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

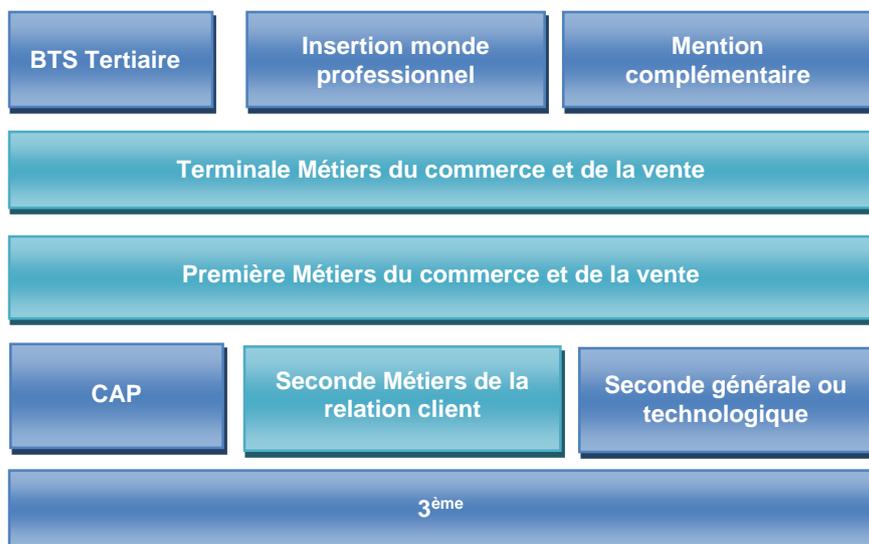
Le titulaire du baccalauréat professionnel « **Métiers du commerce et de la vente** » **Option B** exerce les activités relevant des domaines suivants :

- Conseil et vente,
- Suivi des ventes,
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client,
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale.

Ces activités s'exercent notamment dans des entreprises comme :

- Les concessions (automobiles, moto...)
- Les entreprises de démarchage à domicile,
- Les agences immobilières,
- Le service commercial d'entreprise de production.
- Les assurances,

### Parcours de formation



### Débouchés

Le Bac Pro Métiers du commerce et de la vente donne accès aux métiers de :

- Vendeur-conseil,
- Conseiller de vente,
- Conseiller commercial,
- Assistant commercial,
- Téléconseiller,
- Chargé de clientèle,
- Assistant administration des ventes,
- Conseiller relation client à distance,
- Conseiller en vente directe,
- Commercial,
- Représentant commercial