



Lycée Polyvalent Simone Veil

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL



Métiers du Commerce et de la Vente

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

Et après ...?

La plupart des bacheliers professionnels entrent directement dans la vie active, 1/3 poursuit des études supérieures, principalement en BTS, où des places leur sont réservées.

01. Les métiers éventuels : attaché ou commercial, conseiller relation à distance, conseiller en vente directe...
02. Les perspectives d'évolutions : responsable d'équipe de vente, agent commercial, technico-commercial...
03. Les organismes qui recrutent : agence immobilière, assureur, agence de voyage, banques...
04. Les poursuites d'études possibles : BTS NDRC, BTS MCO, BTS PI, BTS BANQUE, BUT...



Contactez nous !

Téléphone: 04 99 66 11 05
Email : ce.0342436n@ac-montpellier.fr
Site : simone-veil-gignac.mon-ent-occitanie.fr
Adresse : 198 Ave. Arnaud Beltrame, 34150 GIGNAC



**ACADÉMIE
DE MONTPELLIER**

*Liberté
Égalité
Fraternité*





La formation en milieu pro

De la classe de 2nde jusqu'en classe de Terminale, les élèves doivent effectuer des Périodes de Formations en Milieu Professionnel



Seconde MRC

Découverte des Métiers de la Relation Client (parcours indifférencié : commerce, vente et accueil)
6 semaines sur l'année



Première MCVB

Spécialisation dans l'option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
8 semaines sur l'année



Terminale MCVB

Consolidation des compétences et préparation aux épreuves de CCF
6 semaines sur l'année

Contenu de la formation

Les enseignements se répartissent entre ceux du domaine général et ceux du domaine professionnel

- ✓ Matières générales : français, mathématiques, histoire et géographie, anglais, espagnol, éducation physique et sportive
- ✓ Matières professionnelles : Métiers de la Relation Client, Prévention Santé Environnement, Economie-Droit, Arts Appliqués
- ✓ CCF : l'enseignant évalue, quand c'est possible et sans interrompre le processus, ceux qui sont réputés avoir atteint les compétences et connaissances
- ✓ Section DNL : possibilité d'intégrer une section européenne en anglais, période de stage à l'étranger (financement Erasmus pour les pays européens)



Objectifs de la formation

- Participer à la conception d'une opération de prospection,
- Valoriser les produits et les services,
- Assurer la veille commerciale,
- Suivre les ventes,
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client.

Qualités requises

- ✓ Goût pour la communication verbale
- ✓ Ecoute active
- ✓ Compétences rédactionnelles
- ✓ Bonne gestion du stress
- ✓ Connaissances des outils numériques

