



Visite virtuelle de l'établissement

Imprimé par nos soins. Ne pas jeter sur la voie publique



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL



**Baccalauréat Professionnel
Des métiers
Du COMMERCE et de la VENTE**

**OPTION B « Prospection clientèle
et valorisation de l'offre
commerciale »**

VENTE

CONTACTS

15 Rue Charles Portal - BP 80314

81027 ALBI Cedex 09

Secrétariat

0810003N@ac-toulouse.fr

Tél : 05 63 49 19 29

Fax : 05 63 49 19 28

Renseignements complémentaires :

L'équipe du lycée vous
invite à sa journée

Portes Ouvertes :

Consulter le site
Internet du lycée

<https://toulouse-lautrec-albi.mon-ent-occitanie.fr/>

Lycée des Métiers

Services à la Personne
et à l'Entreprise

TOULOUSE – LAUTREC

Le Baccalauréat Professionnel **DES METIERS** du **COMMERCE** et de la **VENTE**

Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »

Un bac qui répond aux attentes des professionnels

Un métier d'avenir

LES EMPLOIS CONCERNÉS :

Nouveauté ! Le futur employé sera en mesure d'occuper les postes suivants :

Intégrez une seconde professionnelle Métiers de la Relation Client afin de préparer une orientation future en première vers un des 3 bacs pros :

- ❖ Métiers de l'accueil
- ❖ Commerce
- ❖ Vente

Faites votre choix de la spécialité à la fin de l'année de seconde.

Attaché(e) Commercial(e)
Téléprospecteur (se)
Télévendeur(se)
Chargé(e) de Clientèle
Chargé(e) de prospection
Délégué(e) Commercial(e)
Technico-Commercial(e)
Vendeur(se) démonstrateur(trice)
Vendeur(se) à domicile
Voyageur Représentant Placier (VRP)

LES ENTREPRISES

L'activité du titulaire du baccalauréat s'exerce dans des entreprises :

cession automobile
sistes
ranches / Banques
obilier
eprises de production
International
marge de compte pour les particuliers ou les professionnels....

LES CONTENUS DE LA FORMATION

Plusieurs compétences sont acquises afin que les élèves soient capable de :

En Seconde :

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés
- Contribuer au Suivi des ventes
- Participer à la fidélisation des ventes de la clientèle et participer au développement de la relation client

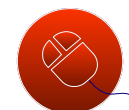
En Première et Terminale :

- **Prospecter** la clientèle potentielle :
 - ❖ Rechercher des informations à des fins d'exploitation et d'analyse.
 - ❖ Participer à la conception d'une opération de prospection
 - ❖ Mettre en œuvre une opération de prospection
- **Evaluer** l'action de prospection
- **Valoriser** les produits et/ou les services

DE NOUVEAUX OUTILS POUR DE NOUVELLES COMPÉTENCES !

Au cœur du système d'information des organisations, le titulaire maîtrise les :

- Agendas partagés
- Gestion électronique des documents
- Échange de données informatisées
- Outils de gestion d'enquête
- Outils collaboratifs
- Outils bureautiques ...



22 semaines
de Formation en
Milieu Professionnel.



Le Baccalauréat Professionnel **DES METIERS** du **COMMERCE** et de la **VENTE** OPTION B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale »

s'adresse indifféremment aux **garçons et aux filles** avec des aptitudes relationnelles et organisationnelles, ayant de l'aisance et une bonne élocution, avec un esprit d'initiative, du dynamisme, une bonne capacité d'écoute, d'observation et d'analyse.