



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

ALBI

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

Nouveauté !

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.

Le titulaire du Baccalauréat est dans une démarche Commerciale ACTIVE.



LES EMPLOIS CONCERNES :

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

- 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 :

- Concession automobile
- Grossistes
- Assurances / Banques
- Immobilier
- Entreprises de production
- CCA International

En charge 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

Nouveauté ! Le Baccalauréat Professionnel inclue la création d'un « chef d'œuvre » par l'élève.

DE NOUVEAUX OUTILS POUR DE NOUVELLES COMPETENCES !

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.