

BAC PRO

METIERS du COMMERCE et de la VENTE

(Prospection Clientèle et mise en
valeur de l'offre commerciale)



UNE IDÉE ? DES MÉTIERS !

Vous êtes attiré(e) par un métier basé sur la relation avec les clients ? Vous êtes communicant, dynamique, à l'écoute et vous aimez relever les challenges ?

Le bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente option prospection clientèle et mise en valeur de l'offre commerciale permet de préparer au métier de vendeur non sédentaire : commercial, attaché commercial, chargé de clientèle, représentant ou encore télévendeur. Le vendeur intervient dans une démarche commerciale active qui consiste à prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes de biens ou de services, participer au suivi et à la fidélisation du client dans le but de développer les ventes de l'entreprise. Il utilise des outils informatiques, téléphoniques et plus globalement les techniques de l'information et de la communication. Ces métiers s'exercent dans des entreprises commerciales, de services ou de production auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels et/ou de revendeurs.

UNE FORMATION

La formation s'articule autour des compétences professionnelles suivantes : prospecter de nouveaux clients, valoriser l'offre commerciale, conseiller et vendre, assurer le suivi de la relation client et la fidélisation de la clientèle.

Le contenu de la formation fait émerger l'importance de la communication écrite et orale ainsi que l'utilisation des Technologies de l'Information et de la Communication pour répondre aux attentes du métier.

L'enseignement est basé sur le développement personnel, l'acquisition des techniques de prospection, de négociation et la maîtrise des outils nécessaires au suivi de l'activité du vendeur. Il conduit à une meilleure connaissance du milieu professionnel : environnement économique et juridique des entreprises, étude du marché, politique commerciale.

Les périodes de formation en entreprises (22 semaines tout au long des 3 années de formation) viennent compléter cette pédagogie.

ET APRÈS ?

La poursuite d'études est fortement encouragée après un Bac Professionnel.

Le titulaire du Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente peut poursuivre en :

- BTS Management Commercial Opérationnel ou BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, formations proposées en alternance par le Centre de Formation La Salle - Groupe saint Joseph Troyes
- BTS Communication, formation proposée par le Lycée La Salle - Groupe Saint Joseph Troyes
- BTS à dominante tertiaire (Professions Immobilières, Banque, Assurance)



MATIÈRES ET HORAIRES

Aux 11h30 d'enseignement général (Français/Histoire et Géographie, Mathématiques, AP, Arts Appliqués, EPS), s'ajoutent 3h30 de Langues Vivantes et 15h de disciplines professionnelles (Mercatique, Prospection, Communication, Négociation, PSE, Eco/Droit...).

NOUS CONTACTER



21 rue du Cloître Saint Etienne
10000 Troyes
Tel: 03 25 72 15 30
Fax: 03 25 72 15 31
contact@lasalle-troyes.fr
www.lasalle-troyes.fr

