

BAC PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce
et de la Vente (Option B)



Pour en savoir plus,
flashez moi !



*"Vous êtes attirés par un métier
basé sur la relation clients ?"*



"Vous êtes attirés par un métier basé sur la relation clients ?"

Cursus Scolaire



BAC PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente (Option B)

ACTIVITÉS, CONDITIONS D'ADMISSION ET APTITUDES

Le titulaire du Bac Pro MCV option B peut travailler comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il évoluera vers des postes de responsable d'équipe de vente.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels et alimente son CRM en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients. Il peut être amené à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Les jeunes peuvent s'inscrire à l'unité professionnelle facultative « secteur sportif » à condition d'avoir réalisé un stage d'au moins 6 semaines dans une structure sportive.

En Première ou en Terminale professionnelle, vous pourrez choisir de poursuivre la formation en apprentissage, à condition de trouver une entreprise d'accueil. Les apprentis évolueront en classe mixte (élèves + apprentis) avec une alternance en entreprise et 20 semaines de formation par an.

Condition d'admission : • Après la 3ème, parcours sur 3 ans



CONTENU DE FORMATION



Pas plus de 20 élèves par classe

Enseignement professionnel : 14h / semaine

- Vente et conseil, suivi des ventes
- Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

- Économie-Droit
- PSE
- Chef d'œuvre

Enseignement général : 12h / semaine

- Mathématiques
- LV B (espagnol ou anglais)
- Français
- Histoire-Géographie
- Anglais
- EPS

- Arts appliqués

Matières Pluridisciplinaires : 5h / semaine

- Co-intervention Français
- Accompagnement personnalisé
- Co-intervention Maths

Périodes de formation en entreprise : 20 semaines réparties sur les 3 années de formation.



ET APRÈS ?

Poursuites d'études :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) ou Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) (en alternance).

Débouchés :

- Commercial dans le domaine B to B digital, e-commerce...



Du Lycée

L'accompagnement de chacun sur le chemin de sa réussite

Un lien fort avec les entreprises et leurs attentes

Au delà de l'enseignement, éduquer à devenir adulte et responsable



21 rue du Cloître Saint-Etienne - 10000 TROYES

03.25.72.15.30

contact@lasalle-troyes.fr

www.lasalle-troyes.fr

