

Bac pro Métiers du Commerce et de la vente

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

Descriptif :

Durée totale de la formation :
3 ans

- seconde famille de métiers de la relation client
- 1ère bac pro Métiers du commerce et de la vente option B,
- terminale bac pro Métiers du commerce et de la vente option B.

Objectifs de la formation :

- Acquérir la fibre commerciale
- Développer des compétences relatives à la prospection téléphonique (phoning) ou physique (face à face)
- Mettre en œuvre les techniques de vente
- Maîtriser les outils numériques au service du commercial
- Savoir prendre en charge le client
- Maîtriser les techniques de fidélisation et de suivi clientèle

Contenu de formation :

- 22 semaines de formation en entreprise sur les 3 ans
- 14 heures hebdomadaires d'enseignement professionnel

Qualités requises :

- Avoir le sens du contact
- Être autonome, enthousiaste
- Aimer convaincre
- Avoir une bonne présentation

Poursuites d'études :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Banque
- BTS Assurances
- BTS Professions immobilières

Perspectives d'emploi :

- Commercial itinérant
- Conseiller relation client

2 possibilités pour effectuer cette formation :

- Cette formation est proposée par voie scolaire
- Elle est également disponible par apprentissage à partir du niveau de 1ère (les cours par apprentissage se déroulent au lycée en partenariat avec le CFA Académique).

