

Bac Pro Métiers du commerce et de la vente

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

Le titulaire de ce Bac Pro travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise. Il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Lors du démarchage, il utilise un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Son rôle consiste aussi à fidéliser la clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Durée des études : 3 ans

Conditions d'admission : 3^{ème} collège, 3^{ème} Prépa-Métiers, CAP employé(e) de vente spécialisée

Formation en entreprise : 22 semaines réparties sur les 3 années de formation

Aptitudes : Communication aisée, disponibilité, persévérance, aptitude à convaincre

Poursuites d'études : BTS Négociation et Digitalisation de la relation Client (NDRC), BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) ...

Débouchés professionnels : Attaché(e) commercial(e), Commercial(e), Téléprospecteur(ice), Télévendeur(euse), Chargé(e) de prospection ...



Enseignement Général :

Français
Histoire-géographie
Enseignement moral et civique
Mathématiques
Langue Vivante A (Anglais)
Langue Vivante B (au choix)
Arts appliqués et culture
artistique
Éducation physique
et sportive

Enseignement Professionnel :

La formation professionnelle
s'appuie sur 3 axes : Prospecter,
Négocier, Assurer le suivi clientèle

Réalisation d'un chef d'œuvre

Prévention Santé Environnement

Économie - droit

**Consolidation,
accompagnement
personnalisé et
accompagnement aux
choix d'orientation**



Lycée Professionnel

ensemble
SAINT LUC
Les chemins de la réussite
Cambrai

Le Lycée professionnel Saint Luc vous propose bien d'autres formations que vous pouvez découvrir ci-dessous.

3^{ème}
Prépa-Métiers



CAP

- Cuisine
- Agent Polyvalent de Restauration
- Agent de Propreté et d'Hygiène
- Employé(e) de Vente Spécialisé(e)



Bacs Professionnels :

- Gestion Administration
- Métiers du commerce et de la vente option A : animation et gestion de l'espace commercial
- Métiers du commerce et de la vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Services de Proximité et Vie Locale
- Accompagnement, Soins et Services à la Personne
- Optique Lunetterie
- Systèmes Numériques
- Métiers de l'Électricité et de ses Environnements Connectés

