

BAC PROFESSIONNEL MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE — Option B

Prospection clientèle et
valorisation de l'offre commerciale



Public concerné : Élèves issus de la 2nde professionnelle Métiers de la Relation Clients (MRC)

Les compétences-clés

- **Maîtriser des techniques de prospection** (Recherche d'information sur les entreprises, produits et marchés, choix des objectifs opérationnels, publipostage, prospection téléphonique, mise à jour de fichiers, calcul et analyse des ratios de prospection)
- **Maîtriser la négociation commerciale** (Préparation de visite, analyse du client, présentation de l'offre, argumentation du prix, traitement des objections, projet, conclusion)
- **Organiser des stratégies de suivi de la clientèle** (Compte-rendu de visite de clientèle, suivi de l'exécution des commandes, livraisons, mise en service et paiement, relance des clients, vente et réapprovisionnement, exploitation du tableau de bord d'activité, rédaction de rapports d'activité)
- **Connaître les marchés et les règles de droit**

Le chef d'œuvre

Un volume horaire est dédié en 1ère et terminale à la réalisation d'un chef d'œuvre, aboutissement d'un projet pluridisciplinaire qui vise à développer inventivité et créativité.



La co-intervention

Des heures de co-intervention, assurées par le professeur de la spécialité professionnelle conjointement avec le professeur enseignant le français, et celui enseignant les mathématiques créant ainsi une différence avec les modalités pédagogiques du collège. C'est aussi le moyen pour les élèves de s'approprier le sens des enseignements généraux dans un contexte et une perspective professionnels à même de renforcer leurs acquis.

L'objectif métier

La formation prépare les élèves à prospecter une clientèle potentielle, à négocier des ventes et à participer au suivi et à la fidélisation de cette clientèle.

Enseignements
Professionnels

56 %

Vente,
économie/droit,
prévention santé
environnement

Enseignements
Généraux

44 %

français, anglais,
espagnol,
histoire/géographie,
mathématiques, arts
appliqués, EPS





Les débouchés

- Commercial de terrain
- Agent commercial
- Chargé de prospection
- Chargé de clientèle
- Prospecteur-vendeur
- Téléprospecteur, télévendeur
- Vendeur à domicile
- Représentant
- Promoteur
- Démonstrateur
- Conseiller

Les poursuites d'études Post Bac

- Brevet de technicien supérieur du domaine tertiaire (Management et Digitalisation des Unités Commerciales, Négociation Relation Clients, Commerce International, Professions Immobilières, Assistant de Manager, Tourisme, etc.)
- Mention complémentaire E-commerce (et autres MC du domaine tertiaire)
- Quelques classes préparatoires du domaine tertiaire



Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel (P. F. M. P.)

Les périodes de formation en milieu professionnel font partie intégrante et obligatoire de la formation.

Elles impliquent un rapport particulier avec l'entreprise. L'élève n'y applique pas seulement ce qu'il a appris au lycée ; l'entreprise est le lieu où il acquiert certaines compétences professionnelles définies dans le diplôme qui ne peuvent être obtenues qu'au contact de la réalité professionnelle. Elles sont des occasions privilégiées et constituent un facteur déterminant d'insertion.

22 semaines en milieu professionnel :

↳ **6 semaines (en 2^{de} MRC)**

↳ **16 semaines (cursus 1^{ère} et terminale)**

