

FICHE METIER

Métier du Commerce et de la Vente Option B

(Prospection-clientèle et valorisation de l'offre Commerciale)



web



www.lycée-louis-armand-eaubonne.fr



Le Bac pro métier de la Vente

L'activité du titulaire de ce bac pro nécessite des déplacements en visite de clientèle. Il participe à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales et il en exploite les retombées. Il organise son travail en autonomie, fait preuve d'initiative, de dynamisme et de persévérance. Il met en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et les techniques de vente.

LES DEBOUCHES

- Une poursuite d'étude est envisageable en s'orientant vers un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) ou un BTS Management Commercial Opérationnel (MCO), mais aussi vers un DUT Technique de Commercialisation.

EXEMPLE(S) DE METIERS

- Conseiller Relation Client à Distance
- Conseiller en Vente Directe
- Vendeur à domicile Indépendant
- Commercial
- Représentant Commercial



LA FORMATION

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Prévention santé Environnement
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale
- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Economie - Droit
- Fidélisation et développement de la relation client



SECTIONS EUROPEENES

ANGLAIS / ESPAGNOL

ENSEIGNEMENT GENERAL

- Français, histoire-géographie
- Enseignement moral et civique
- Mathématiques
- Langues vivantes
- Arts appliqués et cultures
- Education physique et sportive