



BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option B - Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale

Bac Pro MCV option B

Pour une inscription :
complétez le dossier
sur www.carcado-saisseval.com
Rubrique Inscription - Lycée

CARCADO-SAISSEVAL

Les objectifs

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du Commerce et de la Vente - Option B » exerce ses fonctions comme attaché commercial salarié d'une entreprise avec le statut de VRP. Il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou se déplace à la rencontre du client, il n'est donc pas sédentaire.

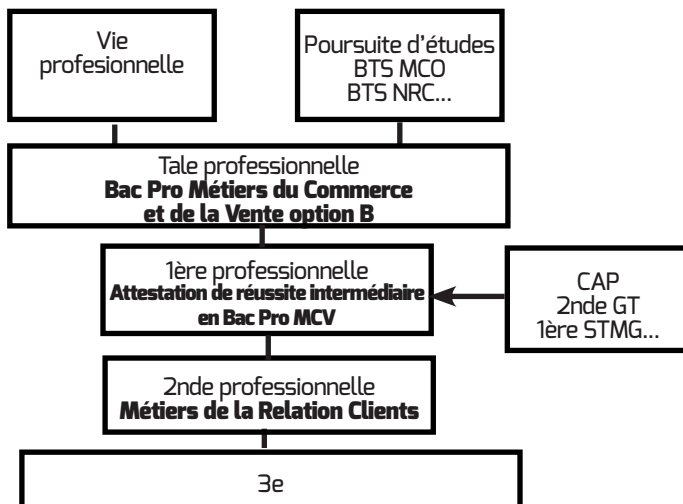
Ce bachelier maîtrise les bases de la prospection clientèle multi-canal.

Il est rompu aux règles de la négociation des conditions de vente, la constitution et la mise à jour de fichiers informatisés.

Maîtrisant les codes de la communication et du relationnel, il sait fidéliser la clientèle.

Les métiers du commerce et de la vente exigent plusieurs compétences

- être apte à la communication avec la clientèle mais aussi avec les différents partenaires internes
- avoir l'esprit de vente
- être un gestionnaire et un organisateur
- être apte à anticiper et à mesurer le risque
- avoir le sens des responsabilités
- être endurant, organisé, autonome



La formation

Enseignement général :

Français
Histoire Géo
ECJS
Maths
Anglais
Espagnol
Arts appliqués
EPS

Enseignement professionnel :

Vente : Animer, Vendre, Gérer
Informatique
Enseignement Economique et Juridique
Prévention Santé Environnement

Accompagnement personnalisé pour permettre à l'élève de confirmer son projet professionnel et d'améliorer ses méthodes de travail.

Les stages

Mise en situation réelle au travers de projets professionnels.

La durée de stage est de 21 semaines réparties sur les trois années de la formation. Chaque période ne peut pas être inférieure à 3 semaines. Dans le cas où le cycle de formation se déroule sur deux ans (élèves venant de CAP ou de 2nde GT) la durée est ramenée à 16 semaines par dérogation.

Les périodes de formation en milieu professionnel sont intégrées au parcours de formation: complémentarité de la formation, acquisition de compétences, développement de l'autonomie et de la responsabilité.

Le stage doit permettre à l'élève de travailler en situation réelle, là où le contact client-vendeur est dominant.

La validation de la formation

Certification intermédiaire du BEP MRCU en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et épreuve ponctuelle (2nde et 1ère professionnelles).

Bac professionnel en 3 ans : validation en CCF (Contrôle en Cours de Formation) en 1ère et Terminale professionnelles et épreuve ponctuelle.

