BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

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

OBJECTIF

L'objectif est de former de futurs employés qui participeront à la construction d'une relation client durable.

Son activité consiste à :

- ✓ accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés
- ✓ contribuer au suivi des ventes
- ✓ participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client

QUALITÉS POUR RÉUSSIR

- autonomie
- dynamisme
- rigueur
- adaptabilité à la diversité des contextes relationnels (codes vestimentaires et langagiers)
- prise d'initiative
- persévérance
- sens de l'organisation
- mobile géographiquement

ORGANISATION DE LA SCOLARITÉ

Domaines d'enseignement professionnel	Domaines d'enseignement général

➢ Conseiller et vendre ➢ Suivre les ventes ➢ Fidéliser la clientèle et développer la relation client ➢ **Prospecter et valoriser l'offre commerciale*** ➢ Économie-droit ➢ Prévention Santé Environnement (PSE)	➢ Français ➢ Histoire/Géographie ➢ Langues vivantes étrangères (Anglais/ Espagnol) ➢ Arts appliqués ➢ Education Physique et Sportive

*** spécifique à l'option B**

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

Les PFMP doivent permettre à l'élève de travailler en situation réelle, de s'insérer dans une équipe, d'appréhender l'entreprise dans ses structures, ses fonctions, son organisation.

Elles se déroulent dans une ou plusieurs entreprises répondant aux exigences de la formation. Les activités confiées à l'élève doivent permettre l'évaluation des compétences décrites dans le référentiel : Conseiller et vendre-Suivre les ventes-Fidéliser la clientèle et développer la relation client-Prospecter et valoriser l'offre commerciale.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Son activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance, sur des horaires de travail à amplitude variable. Il peut par ailleurs, être conduit à effectuer une partie de son activité au sein de son entreprise pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation ou de suivi des ventes.

DURÉE DES PFMP

- ➢ 6 semaines en seconde MRC (Métiers de la Relation Client)
- ➢ 16 semaines sur les 2 années de première et terminale MCV option B (Métiers du Commerce et de la Vente)

A l'issue de sa formation, l'élève devra avoir réalisé 22 semaines de formation en milieu professionnel pour valider son baccalauréat.

VALIDATION DE LA FORMATION

Le baccalauréat MCV Option B est obtenu à l'issue de la classe de terminale par des Contrôle en Cours de Formation (CCF) au lycée et en entreprise et par des épreuves ponctuelles.

Les élèves de baccalauréat professionnel MCV option B ont la possibilité de préparer une mention européenne en anglais ou en espagnol.

DÉBOUCHÉS APRÈS UN BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MCV Option B

- conseiller relation client à distance
- vendeur-conseil
- télé-conseiller
- conseiller en vente directe
- commercial

A terme, le bachelier pourra devenir responsable, chef ou superviseur des ventes, responsable région ou secteur

POURSUITE D'ÉTUDES

Le baccalauréat professionnel est principalement orienté vers l'insertion professionnelle, toutefois les élèves peuvent se diriger vers un BTS en formation initiale ou en alternance : BTS NRDC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS MCO (Management Commercial Opérationnel).