

# Baccalauréat Professionnel

## Métiers du Commerce et de la Vente

### option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

#### Métiers/missions

- Prospecter les clients potentiels
- Vendre, conseiller et prescrire des services et/ou des produits
- Alimenter un fichier informatisé
- Argumenter pour inciter à l'achat
- Effectuer des démonstrations
- Négocier les conditions de vente
- Prendre les commandes
- Fidéliser la clientèle
- Coordonner une équipe
- Occuper les postes d'agent commercial, chargé de prospection/de vente/de clientèle et/ou responsable d'équipe de vente

#### Aptitudes professionnelles préconisées

- Sérieux et autonomie
- Capacités d'adaptation
- Polyvalence et intérêt pour la variété des tâches
- Sens de l'organisation et des responsabilités
- Motivation et goût du défi
- Compétences relationnelles (disponibilité, accessibilité, sens de l'écoute et du contact humain)
- Qualités de persuasion
- Intérêt pour les nouvelles technologies de la communication

#### Matières

- Enseignement général : Français, Histoire-Géographie, Maths, Anglais, Espagnol, Design, EPS, Eco/Droit, PSE.
- Enseignement Professionnel : Conseiller et vendre, Suivre les ventes, Fidéliser la clientèle et développer la relation client, Prospecter et valoriser l'offre commerciale

#### Entreprises

Toutes entreprises disposant d'une force de vente pour vendre ses produits et/ou services.

#### Conditions d'admission

- Après la troisième pour la classe de Seconde.
- Après l'obtention du CAP pour la classe de Première.
- Rendez-vous d'inscription pour évaluer le projet et la motivation du candidat.

#### 2 parcours possibles :

- Bac Pro sous statut scolaire : 3 ans d'étude et **20 semaines de stage (possibilité à l'étranger)**.
- Bac Pro sous statut d'apprenti dès la Seconde (675h / an).

#### Examen

Baccalauréat Professionnel en classe de Terminale.

- Du contrôle en cours de formation pendant l'année scolaire.
- Des épreuves ponctuelles en fin d'année.



#### Pédagogie

Une approche pédagogique qui associe :

- La théorie et la pratique.
- Les cours et les stages.
- L'enseignement général et l'enseignement professionnel.
- Lieu de formation : Pôle Professionnel Baudimont, 17 rue Saint-Maurice à Arras

#### Etudes supérieures possibles au Pôle Sup' Baudimont

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation client
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion de la PME

La passerelle :  
pour passer de la  
Seconde Bac Pro à la  
Première Technologique

