



Témoignages d'élèves...



Cette formation professionnelle développe l'autonomie.

Elle nous donne de l'ambition.

Les nombreux stages nous permettent de prendre conscience des réalités professionnelles et de prendre des responsabilités.

J'apprécie les travaux de groupe ; les professeurs peuvent s'occuper de nous individuellement.

Cette formation permet de développer le sens de la relation et la confiance en soi.

Lycée Édouard Vaillant
41 bis rue Charles Hurvoy
18108 VIERZON

Tél : 02 48 71 17 24 - Fax : 02 48 71 96 11
Ce.0180035r@ac-orleans-tours.fr



Famille Métiers de la relation client

BAC PROFESSIONNEL
Métiers du Commerce et de la
Vente :
Option B
Prospection-clientèle et
valorisation de
l'offre commerciale

Après une seconde Métiers
de la Relation Client

UNE FORMATION
UN MÉTIER



Description du métier

Le titulaire d'un Bac Professionnel Vente est formé au métier de représentant.

Celui-ci peut être chargé de :

- ♦ prospecter une clientèle ;
- ♦ négocier des ventes de biens ou services ;
- ♦ développer le chiffre d'affaires ;
- ♦ participer au suivi des dossiers et fidéliser la clientèle

Une formation ...

Vous permet de devenir

Télévendeur
Attaché commercial
Vendeur, démonstrateur
Conseiller clientèle
Téléprospecteur

Pour qui ?

Vous avez le sens du contact, le sens des responsabilités, des capacités à argumenter

Vous êtes dynamique, autonome, diplomate et soucieux du détail tout en ayant l'esprit de synthèse

Pour quels débouchés ?

Une entrée dans la vie active

Une poursuite d'études

- ♦ BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client
- ♦ BTS Management des Unités Commerciales
- ♦ BTS Banque
- ♦ BTS assurance
- ♦ BTS professions immobilières

Enseignement professionnel

- Communication, négociation
- Mercatique
- Technologies de l'information et de la communication
- Economie-droit
- Prospection

Enseignement général

- Français
- Histoire Géographie
- Mathématiques
- LV1 Anglais
- LV2 Espagnol
- Prévention, Santé, Environnement
- Éducation Physique et Sportive
- Éducation Artistique

Une formation en entreprise

L'élève doit effectuer 22 semaines de formation en milieu professionnel, réparties sur les 3 années.

Ces stages permettent de développer des compétences en prospection, négociation et suivi de clientèle.

Les entreprises d'accueil peuvent être des agences immobilières, des entreprises de vente de véhicules, des banques et assurances, des magasins de fenêtrages, piscines, carrelages...

La tenue professionnelle fait partie intégrante de la formation en entreprise.

Le contact fréquent avec le client ou l'utilisateur implique des règles strictes et une tenue vestimentaire adaptée, soignée et neutre.



B

A

C

M

C

V

B