

LYCÉE POYVALENT  
EDOUARD VAILLANT

41 BIS, RUE CHARLES HURVOY  
18100 VIERZON

02 48 71 17 24

ad-lpo-vaillant@ac-orleans-tours.fr

edouard-vaillant-vierzon.ovh



BAC PRO  
**MCV B**

Métiers de la Vente  
et du Commerce



**Option B** : Prospection et Valorisation de l'offre commerciale

# BAC PRO MCV B

Internat d'excellence

Vous êtes intéressé(e) par le monde de la **vente**, la **communication**, le relationnel, la gestion, l'organisation, la négociation, l'argumentation et les challenges, alors le bac professionnel Métiers de la **relation client** option B Prospection et Valorisation de l'offre commerciale est la formation qui vous convient.

## AU PROGRAMME

### Enseignements professionnels

- Vente-Conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale

- Économie - Droit
- Prévention Santé Environnement

**PFMP** (*Périodes de Formation en Milieu Professionnel*)

**22 semaines** réparties sur les 3 années de formation

### Mais aussi...

- Un Chef d'œuvre qui consiste à réaliser un projet professionnel,
- Des activités terrains : visites d'entreprises, organisation de projets en partenariats avec des entreprises partenaires...

### Enseignements généraux

- Français
- Histoire Géographie et Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques
- Langue vivante 1: Anglais
- Langue vivante 2: Espagnol
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education Physique et Sportive

UNSS

## VOTRE PARCOURS

Vous êtes en 3ème et vous intégrez :

### Seconde famille des métiers de la relation clients

1ère et Terminale  
**BAC PRO MCV B**  
*Au Lycée E. Vaillant*

1ère et Terminale  
**BAC PRO MCV A**  
*Au Lycée E. Vaillant*

1ère et Terminale  
**BAC PRO**  
**Métiers de l'accueil commercial**  
*Autres établissements*

### SECTIONS SPORTIVES

- Natation
- Hand-ball
- Rugby

## VOTRE AVENIR

### Les métiers

- Commercial,
- Chargé de clientèle,
- Conseiller relation client à distance ;
- Conseiller en vente directe ;
- Vendeur à domicile indépendant ;
- Représentant commercial.
- Conseiller de vente ;
- Conseiller commercial ;
- Télé-conseiller

### Poursuites d'études

- **BTS** négociation et digitalisation de la relation client  
*(formation proposée dans l'établissement)*
- **BTS** management commercial opérationnel
- **BTS** commerce international
- **BTS** professions immobilières
- **BTS** technico-commercial
- **DUT** techniques de commercialisation
- **FCIL** vendeur de produits multimédia
- **MC** assistant, conseil, vente à distance

disponible chaleureux  
persuasif  
empathique  
accueillant  
rigueur  
équipe  
écoute  
enthousiaste  
créativité  
honnête  
tenace  
contact  
persévérant  
patient  
courtois

### A la fin de la formation, vous serez capable de :

- Prospection clientèle
- Valoriser l'offre commerciale
- Conseiller et vendre des produits et services associés
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client