



Métiers du Commerce et de la vente

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

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courriel, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

EMPLOIS CONCERNÉS

Commercial ou attaché commercial

Chargé de prospection, chargé de clientèle

Téléprospecteur, télévendeur

Vendeur démonstrateur

Formation :

1. Domaine professionnel : 16h

Pratique Professionnelle : Vente-Conseil, Suivi des Ventas, Fidélisation de la clientèle et développement de la Relation client, Prospection et valorisation de l'offre commerciale

Prévention Sécurité Environnement (PSE)

2. Domaine général : 14h

Mathématiques ; Langue Vivante : Anglais et Espagnol ; Arts Appliqués et cultures artistiques ; Education Physique et Sportive ; Français ; Histoire-Géographie

Périodes de Formation en Milieu Professionnel (stages)

Pour ce BAC PRO, les **PFMP** (Périodes de Formation en Milieu Professionnel) sont fixées à **20 semaines** réparties sur les **trois années de formation**. **Obligatoires pour valider le diplôme**

Les poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS, par exemple :

- **BTS Management commercial opérationnel**
- **BTS Négociation et digitalisation de la relation client**
- **BTSA Technico-commercial**
- **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques**