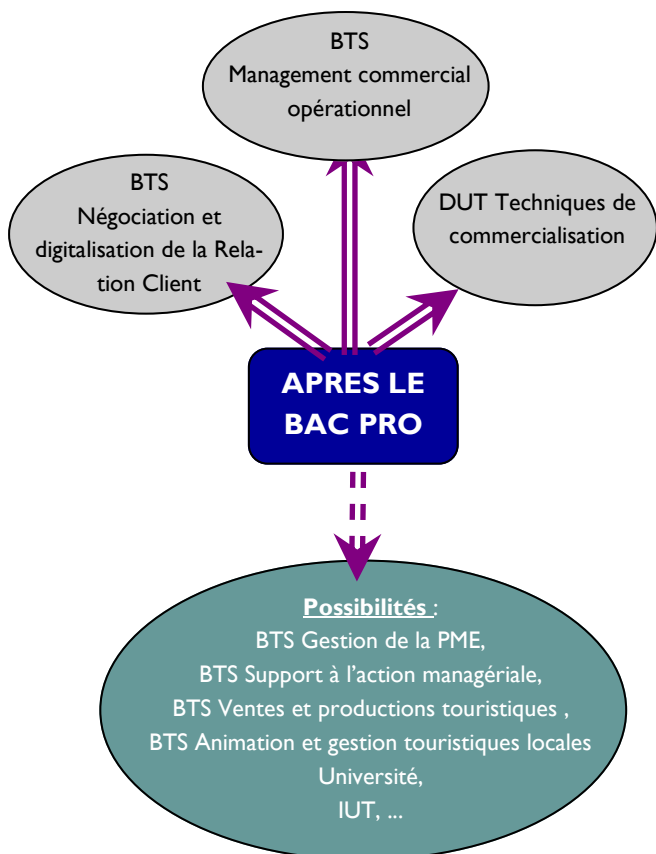


DÉBOUCHÉS

La finalité du Baccalauréat professionnel est l'**insertion dans la vie active dans les emplois du secteur du Commerce et de la Vente.**

Le titulaire de ce bac pro est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active. Il peut exercer des emplois de : commercial ou attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, prospecteur-vendeur, téléprospecteur, télévendeur, vendeur démonstrateur, représentant, ...

Cependant, il est possible avec un bon dossier d'intégrer des **formations d'enseignement supérieur** :



Pour nous contacter



**Avenue VOLTAIRE - BP 5019
97300 Cayenne Cedex**

☎ **05-94-25-39-66**

☎ **05-94-30-00-39**

✉ **ce.9730003r@ac-guyane.fr**

🌐 **lp-max-josephine.eta.ac-guyane.fr/**



Lycée Professionnel
Max Joséphine
Académie de la Guyane

propose

Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente

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



ORGANISATION DE LA FORMATION

RECRUTEMENT

Après la 3^{ème} de collège vous intégrez une 2^{nde} professionnelle famille des Métiers de la Relation Clients, puis vous choisissez entre les 2 baccalauréats professionnels dont un à deux options.

Après une Seconde générale ou technologique, ou encore après certains CAP (et selon certains critères), intégration directe en Première professionnelle.

⇒ Métiers du Commerce et de la Vente

- A : Animation et gestion de l'espace commercial
- B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

⇒ Métiers de l'accueil

PARCOURS



PROFIL ATTENDU / QUALITES REQUISES

- ♣ Dynamique et motivé
- ♣ Rigoureux
- ♣ Autonome
- ♣ S'intégrer facilement dans une équipe
- ♣ Avoir le sens du contact et des relations sociales
- ♣ Aimer bouger
- ♣ ...

CONTENU DE LA FORMATION

L'Enseignement professionnel

⇒ 4 blocs de compétences :

- Conseil et vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale

⇒ Économie / Droit

⇒ Prévention-Santé-Environnement (PSE)

L'enseignement général

⇒ Français

⇒ Histoire / Géographie / Enseignement Moral et Civique

⇒ Langues vivantes (LV1 et LV2 obligatoires)

⇒ Mathématiques

⇒ Arts appliqués

⇒ Éducation physique et sportive

Des enseignements transversaux faisant appel à des compétences générales et professionnelles :

⇒ Consolidation, Accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation

⇒ Co-intervention
enseignement professionnel/Mathématiques
enseignement professionnel/Français

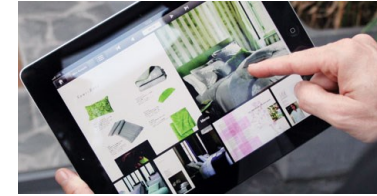
⇒ Réalisation d'un chef d'œuvre (en 1^e et T^{le})

Les Période de formation en Milieu Professionnel (PFMP)

*La durée de la formation en milieu professionnel est de **22 semaines** réparties sur les 3 années. Ces périodes font partie intégrante de la formation et sont **obligatoires**.*

COMPÉTENCES

UNE FORMATION UTILISANT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES



Le commercial doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication (TIC) pour être plus performant, efficace et réactif.

Le numérique et la digitalisation de la relation client sont au cœur des enseignements et des pratiques professionnelles : Outils d'information et de communication (Internet, téléphone, postes multimédias, ...), logiciel de gestion de clientèle, Agenda et messagerie électronique, Logiciels bureautiques de base (Texteur, tableur),...

DE SOLIDES COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

-
- ⇒ Assurer la veille commerciale
 - ⇒ Réaliser et assurer l'exécution de la vente
 - ⇒ Assurer le suivi de la commande
 - ⇒ Traiter les retours et réclamations
 - ⇒ S'assurer de la satisfaction du client
 - ⇒ Contribuer aux actions de fidélisation
 - ⇒ Développer la relation client
 - ⇒ Rechercher et analyser les besoins
 - ⇒ Participer à la conception d'une opération de prospection
 - ⇒ Suivre et évaluer l'action de prospection
 - ⇒ Valoriser les produits et/ou services

La tenue professionnelle fait partie intégrante de la formation.

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