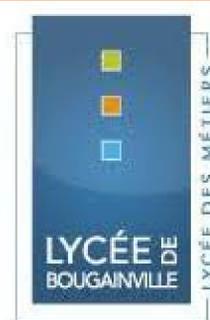


# Baccalauréat professionnel

## Métiers du commerce et de la vente

### Option B

## Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



### VERS QUELS MÉTIERS ?

- Télé-conseiller(e),
- Assistant(e) administration des ventes,
- Chargé(e) de clientèle,
- Conseiller(e) relation client à distance,
- Conseiller(e) en vente directe,
- Vendeur(se) à domicile indépendant,



- Commercial,
- Conseiller commercial,
- Assistant commercial,
- vendeur-conseil,
- Conseiller de vente

### COMPÉTENCES VISÉES :

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale



Le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du commerce et de la vente», détenteur de l'option B, doit faire preuve de qualités d'écoute et de disponibilité. Il doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers.

Il doit pouvoir travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité. Il peut enfin participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploiter les retombées.

## FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

**Durée :**

22 Semaines de formation sur le cycle des 3 années

**Types d'entreprises :**

La formation en milieu professionnel est une phase déterminante menant au diplôme. L'élève est amené à s'intégrer dans une équipe, à participer aux activités de l'entreprise et à réaliser des tâches sous la responsabilité du tuteur.

**Possibilités de poursuites d'études :**

BTS support à l'action Managériale - SAM  
BTS Professions immobilières - PI  
BTS Commerce international à référentiel commun européen - CI  
BTS Tourisme  
BTS Management commercial opérationnel - MCO  
BTS Banque  
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client - BTS NDRC  
BTS Assurance

