

# Les Périodes de Formation en Milieu Professionnel

22 semaines sur les 3 années :

- Obligatoires pour valider le diplôme
- en entreprises de distribution de biens et de services, généralistes ou spécialisées.

## Section européenne



La Section euro anglais en bac professionnel est un atout pour la formation et la poursuite d'études. Elle peut offrir l'opportunité d'effectuer des semaines de stage à l'étranger et de renforcer la maîtrise de l'anglais professionnel.

Les heures de section européenne viennent d'ajouter à l'emploi du temps.

## Et après le Bac Pro MCV option B

1 Le diplôme du Bac Pro MCV est un diplôme professionnel qui permet de se présenter sur le marché du travail.

- 2
- Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études en BTS est envisageable
  - BTS Management Commercial Opérationnel
  - BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
  - BTS Commerce International
  - BTS Profession Immobilière

- 3
- une Mention Complémentaire en 1 an
  - MC Assistance, Conseil, Vente à distance

# Débouchés

Dans tout type d'unité commerciale, sédentaire ou itinérant, en face à face ou à distance, le diplômé occupe des postes de :

- Chargé(e) de clientèle
- Vendeur qualifié, spécialisé
- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial



LYCEE PROFESSIONNEL DU VEXIN  
2 rue Jean Hamon 95750 CHARS  
Tél : 01.30.39.78.94  
ce.0951282c@ac-versailles.fr

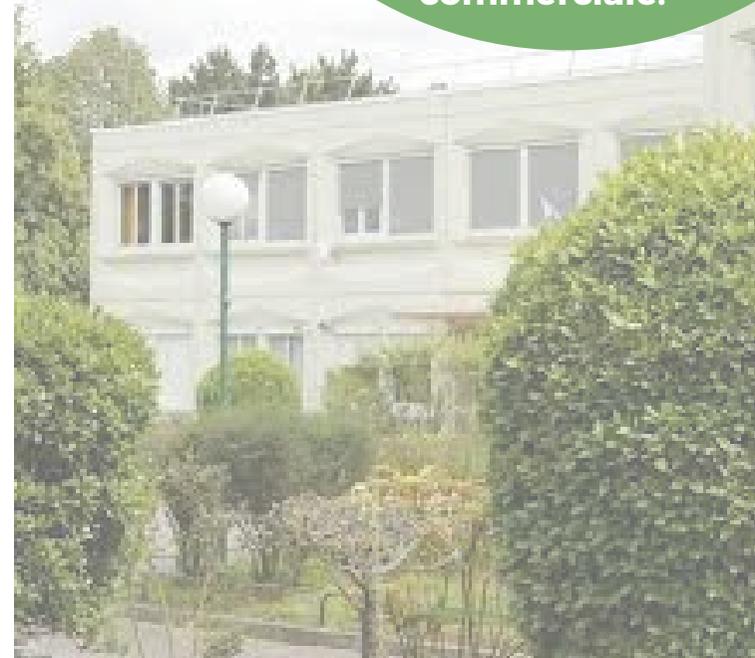
Site du lycée



# BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## OPTION B

prospection clientèle et  
valorisation de l'offre  
commerciale.



# Famille des Métiers de la Relation Client

## CONDITIONS D'ACCES

Elèves venant de 3ème générale et 3ème Prépa-Métiers ou de CAP EPC

## CHOIX EN FIN DE SECONDE

Choix parmi l'un des Bac de la famille des Métiers

## 30H DE COURS HEBDOMADAIRES

Enseignements généraux :

- Français, Histoire-Géographie
- Mathématiques, 2 langues vivantes (anglais, espagnol), Arts Appliqués, EPS

Enseignements professionnels :

- Activités par blocs de compétences.
- Prévention Santé Environnement.
- Économie et Droit.
- Travail en co-intervention.
- Réalisation d'un chef d'œuvre.

## 22 SEMAINES EN ENTREPRISE

### DURANT LES 3 ANNEES

Obligatoires pour valider le diplôme, elles offrent une réelle immersion dans le monde professionnel

## UN BAC PRO !

Obtention d'un Bac Pro MCV à la fin de la 3ème année.

# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

Le titulaire de ce Bac Pro a pour mission au sein d'une équipe de :

- *Prospecter et valoriser l'offre commerciale*
- *Participer à la conception d'une opération de prospection et la mettre en œuvre*
- *Suivre et évaluer l'action de prospection*
- *Valoriser les produits et/ou les services*
- *Fidéliser et développer la relation client*

## Des métiers en pleine évolution

- Digitalisation de la société.
- Modification des comportements de tous les publics.
- Complexification du fait de la multiplicité des canaux d'interaction.
- L'omnicanalité, un levier pour enrichir l'expérience clients ou usagers.

## Compétences professionnelles

Le Bac Pro MCV option B c'est apprendre à :

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

## Qualités requises

- **Goût de la communication.**  
Vous êtes à l'aise à l'oral et à l'écrit. Vous avez des qualités relationnelles, le sens du contact, de l'organisation et de la relation.
- **Etre dynamique et faire preuve de persévérance**
- **Sens de la Persuasion et de l'Ecoute active**  
Vous aimez le dialogue. Vous savez écouter et comprendre votre interlocuteur.
- **Sens des Responsabilités et Autonomie**  
Vous êtes capable d'analyser une situation et de proposer des solutions.

**Des équipements,  
pour une formation  
en situation réelle et  
des salles informatiques  
reliées en réseau.**

