

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

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

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.

