

# Baccalauréat Professionnel

## Métiers du Commerce et de la Vente

(FAMILLE DES MÉTIERS : Relation client)

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

Admission après la classe de 3<sup>ème</sup> - La candidature s'effectue par la procédure AFFELNET dans l'établissement d'origine

Le titulaire du Bac pro vente réalise de la prospection pour alimenter son fichier client. Il incite les interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire, voire une démonstration et négocie les conditions de vente. Le vendeur est itinérant, il se déplace pour chercher ses clients.

Il peut être employé comme commercial VRP (Vendeur, Représentant et Placier), agent commercial ou représentant.

### Qualités requises

- Organisé
- Rigoureux
- Dynamique
- Sens du relationnel
- Présentation soignée
- Sens de l'accueil

### Compétences développées

- Développer l'esprit de vente
- Enrichir son esprit d'initiative
- Exercer en temps qu'adjoint ou responsable d'équipe
- Acquérir un bagage professionnel en communication, en négociation mais également en conseil.

### Les formations en entreprise

- 22 semaines de stage en entreprise, réparties sur 3 ans que dure la formation, dans des entreprises, agences.

### Les débouchés

#### Vie active :

- Attaché commercial, représentant,...
- Responsable d'équipe de vente
- Agent commercial
- Vendeur à domicile

#### Poursuite d'étude :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- DUT Technique de commercialisation
- Autres BTS

