

Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Métiers/missions

- Prospecter les clients potentiels
- Vendre, conseiller et prescrire des services et/ou des produits
- Alimenter un fichier informatisé
- Argumenter pour inciter à l'achat
- Effectuer des démonstrations
- Négocier les conditions de vente
- Prendre les commandes
- Fidéliser la clientèle
- Coordonner une équipe
- Occuper les postes d'agent commercial, chargé de prospection/de vente/de clientèle et/ou responsable d'équipe de vente

Aptitudes Professionnelles préconisées

- Sérieux et autonomie
- Capacités d'adaptation
- Polyvalence et intérêt pour la variété des tâches
- Sens de l'organisation et des responsabilités
- Motivation et goût du défi
- Compétences relationnelles (disponibilité, accessibilité, sens de l'écoute et du contact humain)
- Qualités de persuasion
- Intérêt pour les nouvelles technologies de la communication

Matières

- Enseignement Général : Français, Histoire-Géographie, Maths, Anglais, Espagnol, Design, EPS.
- Enseignement Professionnel : Conseiller et vendre, Suivre les ventes, Fidéliser la clientèle et développer la relation client, Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Entreprises

Toutes entreprises disposant d'une force de vente pour vendre ses produits et/ou services.

Conditions d'admission

- Après la troisième pour la classe de 2nde.
- Après l'obtention du CAP pour la classe de 1^{ère}.
- Rendez-vous d'inscription pour évaluer le projet et la motivation.

2 parcours possibles :

- Bac Pro sous statut scolaire : 3 ans d'étude et **22 semaines de stage**.
- Bac Pro sous statut d'apprenti à partir de septembre 2020 : en 1^{ère} et terminale (**675h / an**).

Les examens

Le BEP en classe de 1^{ère} et le Baccalauréat Professionnel en classe de Terminale.

- Du contrôle en cours de formation pendant l'année scolaire.
- Des épreuves ponctuelles en fin d'année.



Pédagogie

Une approche pédagogique qui associe :

- La théorie et la pratique.
- Les cours et les stages.
- L'enseignement général et l'enseignement professionnel.
- Lieu de formation : LP Baudimont, 17 rue Saint Maurice à Arras

Poursuite des études à Baudimont

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation client
- BTS Technico-Commercial
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion de la PME

La passerelle :
pour passer de la
2nde Bac Pro à la 1^{ère}
Technologique

