Baccalauréat Professionnel
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
Option B : Prospection et Valorisation de l'Offre Commerciale

RECRUTEMENT

Le Baccalauréat Professionnel MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE se prépare en 3 ans, prioritairement après une troisième d'enseignement général ou une seconde. Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans, sous certaines conditions.

- Ce métier demande endurance, sens de l'organisation et autonomie, en plus de qualités évidentes de vendeur. Un métier pour ceux qui ont la « bougeotte » !
- Pour atteindre ses objectifs, le VRP devra étudier les besoins, proposer et conseiller un achat à l'aide d'un argumentaire efficace, crée par lui-même.

CONTENU DE LA FORMATION

Des enseignements généraux :
Français, anglais, LV2, histoire, géographie, mathématiques, arts appliqués, EPS

Des enseignements professionnels :
Économie gestion, prévention santé environnement, conseil et vente, suivi des ventes, fidélisation de la clientèle,prospection et valorisation de l'offre commerciale…

Formation en Milieu Professionnel :
20 semaines de « stage » réparties sur les 3 années de formation

DÉBOUCHÉS

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP.

Après une expérience professionnelle, il peut accéder à un poste de responsable d'un secteur commercial géographique donné ou responsable d'une équipe de vente.

Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il peut alors travailler pour plusieurs entreprises.

OBTENTION DU DIPLÔME

Le Bac Pro MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE est un diplôme de niveau 4, qui prend en compte les résultats des Contrôles en Cours de Formation et les résultats des épreuves terminales.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel VENTE est avant tout un commercial de terrain, **mobile**. Les élèves attirés par le contact clientèle, s'ils envisagent une carrière de vendeur essentiellement **non-sédentaire**, bénéficieront d'un enseignement en adéquation avec les exigences des professionnels.

Son champ d'intervention couvre aussi bien les Produits (commercialisation de biens de consommation courante et d'équipements industriels) que les Services (Immobilier, Assurance, Transport…).

L'essentiel de son travail consiste à :

- Prospecter et se rendre au domicile du client afin de promouvoir les produits qu'il vend.
- Effectuer une démonstration et négocier les conditions de la vente
- Saisir la commande.
- Fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement

POURSUITES D'ÉTUDES

- ➔ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- ➔ BTS « Management des Unités Commerciales »
- ➔ BTS « Assurances »
- ➔ BTS « Professions Immobilières »

Lycée des Métiers de la Distribution et des Services Victor LALOUX

6 avenue Monge 37200 TOURS
02.36.93.66.10
Mail : ce.0370771m@ac-orleans-toursfr
www.lyceevictorlaloux.fr

Région Centre-Val de Loire

ACADÉMIE D'ORLÉANS-TOURS
Liberté Égalité Fraternité