

# Bac Pro

Métiers de la Relation Client  
Option B : Prospection clientèle et Valorisation  
de l'offre commerciale  
(Section européenne anglais)

Vous êtes dynamique, souriant

Vous aimez travailler en équipe,

Vous souhaitez devenir :

- Commercial
- Prospecter vendeur, télévendeur, Vendeur à domicile

## Conditions d'admission

- Ce baccalauréat se prépare après une classe de 3ème
- La sélection s'effectue sur dossier scolaire dans le cadre d'une procédure informatique académique

## Déroulement de la formation

- Ce baccalauréat se prépare sur trois années au lycée Professionnel
- La durée des stages en entreprise est de 22 semaines :
  - 6 semaines en seconde professionnelle
  - 8 semaines en première professionnelle
  - 8 semaines en terminale professionnelle
- Ces stages doivent vous permettre :
  - prospecter la clientèle potentielle
  - négocier des ventes de biens ou de services
  - participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle
- **Possibilité de section européenne anglais :**
  - 1 heure par semaine de commerce en anglais
  - stage de 4 semaines en Irlande en Terminale Professionnelle

## Contenu de la formation

### Enseignement général

Français, Histoire Géographie, Mathématiques appliquées, Langue vivante 1, Langue vivante 2, Education physique et Sportive.

### Enseignement Professionnel

Négociation vente, prospection suivi de clientèle, Mercatique, Technologies de l'information appliqués à la vente, Prévention Santé Environnement.

## Poursuites d'études

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client  
BTS en alternance