

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