

Bac Pro

MCV option B

Métiers du Commerce et de la Vente Spécialité prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Bac professionnel

DIPLÔME DE L'ÉDUCATION NATIONALE

Niveau IV – durée : 2 ans

NOMBRE DE PLACES : 15

Le Bac professionnel Métiers du Commerce et de la Vente permet de former de futurs vendeurs / vendeuses et employé(e)s commerciaux capables de s'adapter à la politique de l'entreprise. L'employé(e) commercial(e) ou vendeur / vendeuse a pour **rôle de gérer, organiser et animer un point de vente**. Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de **responsable d'équipe de vente**. Il peut aussi devenir représentant multicare ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la **commission**.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il **prospecte** les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients. Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à **négoier** les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à **fidéliser** sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement. <https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Lycees/bac-pro-metiers-du-commerce-et-de-la-vente-option-b-prospection-clientele-et-valorisation-de-l-offre-commerciale-ex-bac-pro-vente>

Conditions d'inscription & d'admission

Après la classe de 2^{nde} (procédure AFF.EL.NET)

▪ QUALITÉS & COMPÉTENCES

- Goût du dialogue
- Esprit d'équipe
- Réactivité
- Dynamisme
- Sens de l'écoute active

ENSEIGNEMENT HEBDOMADAIRE

GÉNÉRAL

- Français
- Histoire – Géographie – EMC (Education Morale et Civique)
- Mathématiques
- Sciences physiques
- Langues vivantes (Anglais et Espagnol)
- EPS (Education Physique et Sportive)
- Arts appliqués & Cultures artistiques
- Accompagnement personnalisé
- Economie-droit

PROFESSIONNEL

- Enseignement professionnel
- Co-intervention et chef d'œuvre
- PSE (Prévention Sécurité Environnement)

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

22 semaines sur 3 ans

<https://www.onisep.fr/Cap-vers-l-emploi/Stages-en-entreprises/Stages-en-entreprise-vos-questions-nos-reponses>

▪ POURSUITES D'ÉTUDES

Le titulaire du bac professionnel MCVB pourra poursuivre ses études pour l'obtention d'un diplôme de l'enseignement supérieur.

- **BTS NRC** (Négociation et digitalisation de la Relation Client)
- **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel)
- **BTS Banque**
- **BTS Commerce international** pour les étudiants qui maîtrisent 2 langues étrangères
- **Classe préparatoire** aux grandes écoles de commerce

Lycée Professionnel Antoine Lomet, 221 avenue d'Italie 47000 AGEN tel : 05.53.47.30.21

Mail : ce.0470004z@ac-bordeaux.fr site : <http://www.lp-lomet.fr/>