



**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE
OPTION B (PROSPECTION CLIENTÈLE ET GESTION DE
L'OFFRE COMMERCIALE)**

BAC PRO ⇒ 3 ANS

**Seconde commune
MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT**

Durée

3 ans

Niveau requis

Fin de 3ème (affectation en fonction des vœux réalisés sur Affelnet)

Compétences professionnelles

Le titulaire du Baccalauréat professionnel MCV option B doit maîtriser les compétences suivantes :

- ⇒ L'élaboration, l'organisation, la réalisation, l'analyse et la transmission des résultats d'une prospection.
- ⇒ Le suivi et la fidélisation des clients.

Ces métiers peuvent engendrer des déplacements réguliers de courte ou grande distance.

Emplois concernés

- ⇒ Conseiller relation client à distance
- ⇒ Conseiller de vente directe
- ⇒ Vendeur à domicile indépendant
- ⇒ Commercial
- ⇒ Représentant commercial...

Les périodes de formation en milieu professionnel

Cette formation comprend des périodes obligatoires réalisées en entreprise.

Elles sont d'une durée totale de 22 semaines, réparties sur les 3 années de formation : 6 semaines en seconde, 8 semaines en 1ère et 8 semaines en terminale.

La formation en entreprise se déroule dans toute société nécessitant une prospection et un suivi clientèle telles que : agences immobilières, concessions automobile, boulangeries industrielles, assurances, service à la personne, fournisseurs d'accès internet et téléphone...

Poursuite d'études possibles

- ⇒ Brevet de Technicien Supérieur (BTS) management commercial opérationnel (MCO)
- ⇒ Brevet de Technicien Supérieur (BTS) négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)
- ⇒ Brevet de Technicien Supérieur (BTS) Professions immobilières