

Bac Pro

Métiers du Commerce et de la Vente - Option B

(Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale)



1/E rue de Verlinghem
59130 LAMBERSART
Tél. 03 20 92 46 07

Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente - Option B donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution : prospection, négociation commerciale, recours aux techniques de marketing direct, fidélisation de la clientèle et utilisation de l'informatique, etc. Cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.

Admission :

Le Bac Pro MCV - Option B est accessible après la 2nde Pro Métiers de la Relation Clients.

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer sous certaines conditions.

La formation :

Cette formation de 3 ans (2 ans après la 2nde MRC) comprend des enseignements généraux et professionnels, ainsi que 16 semaines de formation en entreprise.

On retrouve les enseignements professionnels suivants :

- Prospection et suivi de clientèle
- Communication - Négociation
- Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente
- Mercatique
- Economie- Droit

Débouchés et poursuite d'études :

Vie active : attaché commercial, commercial, télévendeur, vendeur en magasin puis évolution vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut exercer ces fonctions sous différents statuts juridiques : salarié, VRP ou agent commercial.

Poursuite d'études : BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

