

## BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

### Métiers du Commerce et de la Vente

#### Option B : Prospection et valorisation de l'offre

#### CONDITIONS D'ADMISSION :

- Après une classe de 3<sup>ème</sup>
- Après une classe de 2<sup>nd</sup>e générale ou technologique
- Après une classe de CAP de même secteur
- **2 langues vivantes**

#### PFMP

(Périodes de Formation en Milieu Professionnel)

22 semaines réparties sur 3 années au sein d'une unité commerciale :

- 6 semaines en classe de seconde
- 8 semaines en classe de première
- 8 semaines en classe de terminale

L'une des périodes de stage (à partir de la classe de 1<sup>ère</sup>) peut être réalisée dans un pays européen, dans le cadre d'une mobilité ERASMUS+.



#### MODULE THÉÂTRE

Cours facultatifs : 2h par semaine

**Classes de seconde professionnelle  
métiers de la Relation client  
NUMERIQUE à la rentrée 2023**

La classe de seconde Bac Pro MRC (Métiers de la relation client) est commune pour les jeunes ayant choisi de s'orienter dans le secteur commercial, avec pour objectif l'obtention d'un bac pro en 3 ans :

- Option A « animation et gestion de l'espace commercial » (ex bac pro commerce)
- Option B « prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » (ex bac pro vente)

Le titulaire du baccalauréat professionnel "métiers du commerce et de la vente" option B donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution :

- Prospection et fidélisation de la clientèle
- Négociation commerciale
- Recours aux techniques de marketing direct, utilisation de l'informatique, ...

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. L'élève est chargé de vendre un produit ou un service à partir d'un argumentaire adapté et ciblé à une clientèle française ou étrangère. Il présente ses produits, négocie et concrétise ses ventes par la signature de contrats. Il contribue à l'entretien de la relation clientèle par des contacts réguliers de suivi et de fidélisation.

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client

#### QUALITÉS REQUISES

- Soin, rigueur et organisation dans son travail
- Aptitude à travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité
- Maîtrise de la communication orale et écrite
- Avoir l'esprit d'initiative
- Porter de l'intérêt pour les outils de communication (internet, logiciel, etc.)

#### APRÈS LE BAC

- **Poursuite d'études** : BTS NDRC, BTS MCO, BTS commerce International, ...
- **Insertion professionnelle** : commercial, prospecteur vendeur, télé-prospecteur, vendeur démonstrateur, attaché commercial, ...

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Enseignement général

Français, Anglais (LV1), Allemand ou Espagnol (LV2), Histoire-Géographie, Arts appliqués, Éducation physique et sportive

### Enseignement professionnel

Vente, Relation client, Mathématiques, Économie – Droit, PSE

Accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation. Consolidation

## VALIDATION DE LA FORMATION

Baccalauréat professionnel en 3 ans : validation en contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option B : Prospection et valorisation de l'offre	REGLEMENT D'EXAMEN Candidat de la voie professionnelle dans un établissement public ou privé sous contrat		
ÉPREUVES - UNITES	Coef	Mode	Durée
<b>E1 – Épreuve scientifique et technique</b>	2		
Sous-épreuve E11 : Économie-droit	1	Ponctuel écrit	2 h 30
Sous-épreuve E12 : Mathématiques	1	CCF	1 h
<b>E2 – Analyse et résolution de situations professionnelles option B</b>	4		3 h
<b>E3 – Pratique professionnelle</b>	9		
Sous-épreuve E31 : Vente-conseil	3	CCF	30 min
Sous-épreuve E32 : Suivi des ventes	2	CCF	30 min
Sous-épreuve E33 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	3	CCF	40 min
Sous-épreuve E34 : Prévention santé Environnement	1	Ponctuel écrit	2 h
<b>E4 – Épreuve de langues vivantes</b>	4		
Sous-épreuve E41 : Langue vivante 1	2	CCF	20 min
Sous-épreuve E42 : Langue vivante 2	2	CCF	20 min
<b>E5 – Français - Histoire – Géographie – Enseignement moral et civique</b>	5		
Sous-épreuve E51 : Français	2,5	Ponctuel écrit	2 h 30
Sous-épreuve E52 : Histoire –géographie - enseignement moral et civique	2,5	Ponctuel écrit	2h
<b>E6 – Épreuve d'arts appliqués et cultures artistiques</b>	1	CCF	10 min
<b>E7 – Épreuve d'éducation physique et sportive</b>	1	CCF	
Épreuve facultative	1		

## Témoignage

"Lorsque j'étais en seconde générale, j'étais à la limite de l'échec scolaire. J'ai choisi de me réorienter au lycée Saint Bénigne pour préparer un bac pro commerce et grâce à une passerelle, je suis rentré en classe de 1ère. J'ai trouvé dans cette formation des aspects concrets et pratiques qui m'ont parlé. J'ai retrouvé de la confiance en moi et j'ai été très encouragé par mes professeurs du lycée pro à poursuivre mes études après le bac. J'ai eu mon bac mention TB en 2013. Par la suite, j'ai été recruté comme alternant par Orange pour y préparer un BTS Management des unités commerciales (MUC) à SB formation, puis j'ai obtenu une licence professionnelle de manager commercial. J'ai refusé plusieurs propositions d'embauche car je voulais poursuivre mon chemin de formation. J'ai obtenu un master manager de business unit. En novembre 2018, je suis diplômé comme ingénieur d'affaires en hautes technologies et aujourd'hui je travaille chez Atos comme ingénieur commercial."