

# Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

## Les baccalauréats professionnels

Les baccalauréats professionnels se préparent en 3 ans après la 3e (2de pro, 1re pro et 1le pro), en lycée professionnel. Ils peuvent aussi se préparer après un CAP ou après une 2de générale et technologique. Il existe plus de 100 spécialités de baccalauréats professionnels dans de nombreux secteurs d'activité. L'enseignement comprend des périodes de formation en entreprise. Ce diplôme peut aussi se préparer en apprentissage. Le bac pro prépare à l'entrée dans la vie active, mais permet aussi la poursuite d'études, notamment en BTS.

La voie professionnelle est en cours de rénovation. Les accès et les études dans certains baccalauréats professionnels sont modifiés depuis la rentrée 2019.

## À savoir

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 multiscarte 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 négocier 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.

## Les admissions

Ce bac pro se prépare en trois ans après la classe de troisième. Depuis la rentrée 2019, son accès est modifié. Les élèves entrent désormais en 2de professionnelle métiers de la relation client en vue de préparer cette spécialité du bac pro. L'accès est différent pour les élèves en apprentissage qui entrent directement dans cette spécialité de bac pro sans passer par une 2de pro famille de métiers.

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer ce bac pro en 2 ans sous certaines conditions.

### Exemple(s) de formation(s) requise(s)

2de pro métiers de la relation client

## Les poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS.

### Exemple(s) de formation(s) possible(s)

BTS Négociation et digitalisation de la relation client