

EPREUVES D'EXAMEN

Coefficients et durée

EPREUVES	COEF	MODE	DUREE
Économie droit	1	Ponctuel écrit	2 h 30
Mathématiques	1		
Analyse et résolutions de situations professionnelles	4	Ponctuel écrit	3 h
Vente-conseil	3	Contrôle en cours De formation	
Suivi des ventes	2	Contrôle en cours De formation	
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client	3	Contrôle en cours De formation	
Prévention, santé, environnement	1	Ponctuel écrit	2 h
LV1	2	Contrôle en cours De formation	
LV2	2	Contrôle en cours De formation	
Français	2.5	Ponctuel écrit	2 h 30
Histoire géographie Education civique	2.5	Ponctuel écrit	2 h
Arts appliqués	1	Contrôle en cours De formation	
EPS	1	Contrôle en cours De formation	



LA CO-INTERVENTION

Des heures de co-intervention sont assurés par le professeur de la spécialité professionnelle, avec le professeur enseignant le français, ou celui enseignant les mathématiques. C'est le moyen pour l'élève de s'appropriier le sens des enseignements généraux dans un contexte et une perspective professionnels à même de renforcer leurs acquis.

LE CHEF D'ŒUVRE

Un volume horaire est dédié en classe de 1ère et Terminale, pour la réalisation d'un chef d'œuvre, aboutissement d'un projet pluridisciplinaire qui vise à développer inventivité et créativité.

LES PERIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL — PFMP

- 6 Semaines en seconde
- 8 semaines en première
- 8 semaines en terminale

Une section européenne vente en anglais est proposée dans notre établissement.



baccalauréat professionnel MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Option B :

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



15 allée du Commandant Guesnet

77170 BRIE COMTE ROBERT

Téléphone : 01 64 05 22 65

Site : lyceeblaisepascal77.fr

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 multicarte 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.

Son activité nécessite soit des déplacements en visite de clientèle, y compris en démarchage à domicile, soit une relation client à distance. Il participe à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales et met en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et de vente.

Les métiers :

- Conseiller relation client à distance
- Conseiller en vente directe
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial
- Représentant commercial

Puis évolution vers...

- Chargé de prospection, avec l'encadrement d'équipes de prospecteurs
- Délégué commercial, avec la responsabilité d'un secteur, d'un produit ou d'un service
- Technico-commercial, avec la vente de produits et services à forte technicité
- Chef des ventes ou responsable de secteur



Enseignements professionnels

- Bloc 1 : Conseiller et Vendre (assurer la veille commerciale, Réaliser la vente dans un cadre omnicanal, assurer l'exécution de la vente)
- Bloc 2 : Suivre les ventes (assurer le suivi de la commande du produit et ou du service, traiter les retours et la réclamations du client, s'assurer de la satisfaction du client)
- Bloc 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc 4 : Prospecter et valoriser l'offre commerciale (rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation, Participer à la conception d'une opération de prospection, mettre en œuvre une opération de prospection, suivre et évaluer l'action de prospection, valoriser les produits et/ou les services)

Enseignements généraux

- Français
- Histoire Géographie & Enseignement Moral et Civique
- Mathématiques
- LV1 & LV2
- Arts appliqués
- Education Physique et Sportive