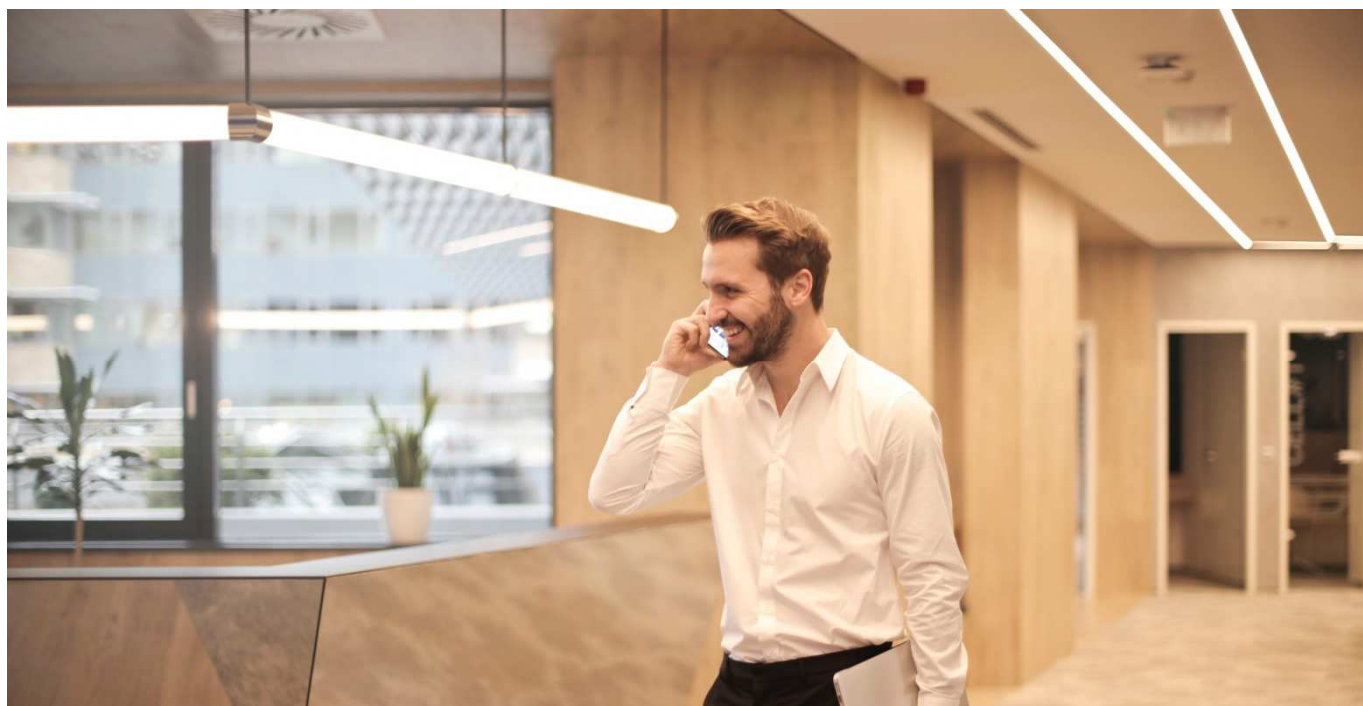




BAC PRO MÉTIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (B)



OBJECTIFS

Le diplômé s'inscrit dans une démarche commerciale active:

- Prospection
- Accueil clientèle en entreprise
- Visite de clientèle
- Mise en œuvre de manifestations commerciales
- Suivi des ventes
- Conseiller
- Vendre

CONTENU DE LA FORMATION

- Français - Histoire Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes
- EPS
- Arts Appliqués
- Economie et droit
- Prévention Santé Environnement
- Enseignement Professionnel

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

Vous utiliserez un environnement professionnel, moderne, et agréable lors des travaux pratiques.

Vous pourrez être amené à réaliser des projets de groupes passionnants et motivants, notamment dans le cadre du chef d'œuvre à produire.

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

16 semaines sur deux ans réparties en 4 périodes

ADMISSION

Après la seconde pro « métier de la relation client »

DUREE ET HORAIRES DE FORMATION

2 ans

33 heures par semaine

Dont 16 heures d'enseignement professionnel

ET APRES ?

Accès direct et rapide à l'emploi en tant que:

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

Accession progressive à des postes à responsabilités.

Possibilité de continuer en BTS ou IUT pour les plus motivés.

Nous suivre

<http://lycee-charlespointet-thann.fr/>

