

BAC PRO

FAMILLE DES MÉTIERS
DE LA RELATION CLIENTS

Métiers du commerce et de la vente

Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Métiers

- Attaché commercial
- Télévendeur
- Chargé de clientèle
- Chargé de prospection
- Représentant...

LYCÉE PRO/CFA

Pré-requis

Après la 3^e Collège ou 3^e Prépa Pro ou 1^{re} passerelle.

Aptitudes

- Écoute, dynamisme, autonomie, organisation, capacité à prendre des initiatives, goût du challenge, aisance avec les outils du numérique.

Objectifs à atteindre

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

Formation en entreprise

22 semaines de stage en entreprise

6 périodes en entreprises sur 3 ans

Poursuite d'études

- BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS MCO Management Commercial opérationnel
- BTS CI Commerce International
- BTS SPI Professions Immobilières
- DUT TC Techniques de Commercialisation
- Mentions complémentaires en 1 an



OUVERTURE DES INSCRIPTIONS :

dès janvier

DÉBUT DE FORMATION :

début septembre

DEVENIR ÉTUDIANT EN FORMATION SCOLAIRE :

1. Retirer le dossier d'inscription auprès de M. TRIDON ou le télécharger sur le site internet www.lasalle-bourges.net
2. Prendre RDV auprès de M. TRIDON au 02 48 27 15 01

DEVENIR APPRENTI :

1. Prendre RDV auprès de M. TRIDON au 02 48 27 15 01

LYCÉE PRO/CFA

Équivalence et compensation

Étude individualisée avec le Rectorat.

Évaluations

Oraux, écrits, projet, CCF Contrôles en cours de formations, épreuves finales. Ne donne pas lieu à la validation de blocs de compétences.

Méthodes mobilisées

- Stage découverte
- Immersions en entreprises ou CFA
- Cours théoriques
- Travaux pratiques
- Projets
- Visites d'entreprises
- Interventions de professionnels

Référent mobilité nationale et internationale

Nathalie MILLET gestion@lasalle-bourges.net

Référent handicap

Olivier CACAULT entretien@lasalle-bourges.net

Pour une adaptabilité du parcours de formation aux personnes en situation de handicap. Locaux accessibles en RDC.

Contenus de la formation

(Lycée Pro/CFA)	Lycée en 3 ans heure/semaine*			CFA heure/semaine	
	2 ^{de} Bac Pro	1 ^{re} Bac Pro	Terminale Bac Pro	1 ^{re} Bac Pro	Terminale Bac Pro
Enseignements hebdomadaires					
Français/Histoire/EMC	4,5	3,5 (3+0,5**)	3,5 (3+0,5**)	4,5	4,5
Mathématiques	2,5	2,5 (2+0,5**)	2 (1,5+0,5**)	3,5	3
LV1 Anglais		2		3	2
LV2		1,5		1,5	1,5
Education Physique et Sportive		2,5		2,5	2,5
Economie/Droit		1			1
Prévention Santé Environnement		1			1
Arts appliqués		1			1
Techniques Professionnelles	11 (10+1**)	11 (10+1**)	11 (10+1**)		11
Chef d'œuvre	-	1,5	1,5	1,5	1,5
Accompagnement personnalisé	2	2	1	2	2
Suivi individuel des apprentis				2,5	4
Total	29	29,5	28	35 /sem.	35 /sem.

* horaires à titre indicatif susceptibles d'être modifiés en fonction de la Dotation Horaire Globale

** dont 1 h de co-intervention

Rythme en entreprise

- 22 semaines sur les 3 ans en 6 périodes en Lycée Pro.
- 1 semaine au lycée / 1 semaine en entreprise en CFA.

RNCP 38399 Métiers du commerce et de la vente - Option B
Enregistré le: 01-01-2024 délivré par l'Éducation Nationale