

Durée de formation : 2 ans

**Nature du diplôme :
diplôme national ou diplôme d'État**

Bac professionnel (1^{ère} et terminale) Métiers du commerce et de la vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

À savoir professionnel

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise.

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.

À savoir général

Enseignement professionnel 16 h par semaine

Enseignement général 14 h par semaine (français, histoire- géographie, mathématiques, langue vivante 1 et 2, arts appliqués, EPS)

16 semaines de formation en Entreprise sur les 2 années

LES POURSUITES D'ÉTUDES

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Avec un très bon dossier une poursuite d'études est envisageable en BTS.

EXEMPLES DE FORMATIONS POSSIBLES

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTSA Technico-commercial

LES QUALITÉS REQUISES

- Forte motivation
- Bonne présentation et expression correcte
- Autonomie et Esprit d'initiative et Sens des responsabilités
- Sens du contact et Capacité d'écoute
- Dynamisme, Bonne résistance physique et apte à l'EPS
- Qualité d'organisation

