

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 Métiers 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

20 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



LYCÉE PRO/CFA

OUVERTURE DES INSCRIPTIONS :

dès janvier

DÉBUT DE FORMATION :

début septembre

DEVENIR ÉTUDIANT EN FORMATION SCOLAIRE :

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

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	
Enseignements hebdomadaires	2 ^{de} Bac Pro	1 ^{re} Bac Pro	Terminale Bac Pro	1 ^{re} Bac Pro	Terminale Bac Pro
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			11
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

- 20 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