

PARTAGE TA STORY

Bac pro Métiers du commerce et de la vente

option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Un bac pro pour acquérir des compétences en vente. Avec l'option B, vous apprendrez à développer des ventes grâce à des opérations de prospection : recherche de clients, argumentation commerciale, négociation, fidélisation de la clientèle...



Accueillir et conseiller le client lors d'un show-room

Des compétences
acquises en formation
présentées par
les élèves de 2^{de} pro

Lycée professionnel
Frédéric Ozanam
Cesson-Sévigné - 2023



Traiter les avis clients

Le Bac pro

(bac professionnel)

Durée : 3 ans

Accès : après la 3^e

Statut : en alternance ou sous statut scolaire

Objectif : acquérir des compétences pour s'insérer ou poursuivre des études



Prospecter par téléphone



Réaliser un relevé de prix de la concurrence



Faire du boîitage

Des qualités

- Sens du contact
- Dynamisme
- Résistance physique
- Disponibilité
- Sens de l'écoute



Prospecter en porte-à-porte

Au programme

- Cours généraux
- Cours professionnels : réalisation d'une action de prospection, techniques d'argumentation commerciale, suivi des ventes...

Plus d'infos sur ideo.bretagne.bzh



Analyser les résultats de la prospection



Communiquer sur une action de promotion

Et après ?

Le diplôme permet de s'insérer dans la vie active. Il permet aussi de poursuivre ses études en BTS avec un bon dossier ou encore en mention complémentaire.



Présenter l'offre commerciale



Finaliser la vente