

BAC PRO'

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE - Option B

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le bac professionnel « Commerce - Vente Option B » forme des employés commerciaux amenés à travailler au sein d'unités commerciales itinérantes (représentant commercial), sous l'autorité de leur supérieur hiérarchique. Ils ont pour missions la gestion de portefeuilles, la prospection, la fidélisation client. Ils assurent la gestion commerciale et utilisent les outils d'informatique et de communication.

PROGRAMME 1^{ÈRE}, 2^{ÈME} ET 3^{ÈME} ANNÉE

Enseignement professionnel :

- Communication animation et gestion commerciale : techniques de prospection, de négociation et fidélisation
- Prévention, santé, environnement
- Économie / Droit

Enseignement général :

- Mathématiques
- Français
- Histoire-géographie
- LV1 : Anglais / LV2 : Espagnol
- Arts appliqués
- Éducation Physique et Sportive

En 1^{ère}, délivrance d'une attestation intermédiaire professionnelle.



PUBLIC CIBLE

Élèves de troisième, seconde générale et technologique ou CAP

DURÉE ET RYTHME

Rentrée en septembre 2026

Formation en 3 ans

30h / semaine et travaux pratiques hebdomadaires

20 semaines de stage en milieu professionnel, gratifié par l'État (jusqu'à 800 € / an)

Formation 100% en présentiel

APTITUDES

- Dynamisme
- Sens de l'écoute
- Goût du contact, maîtrise de la communication
- Sens de l'organisation et du travail en équipe
- Autonomie

MÉTIERS VISÉS

- Commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Attaché(e) commercial(e)
- Prospecteur