

NATURE DU TRAVAIL

MÉTIER DE LA RELATION CLIENTS

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

En autonomie ou en équipe, le titulaire du baccalauréat professionnel Métier du commerce et de la vente (MCV) option B est chargé de prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes de biens et/ou de services, analyser le marché de l'entreprise pour développer les ventes.

Il partagera son temps entre travail administratif (tâches de préparation et suivi des ventes) et des déplacements terrains pour rencontrer ses clients actuels ou potentiels. Ses horaires de travail ne sont pas fixes et peuvent avoir une amplitude variable.

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 et peut établir des contrats de vente. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Enfin, une partie de sa rémunération est en générale variable, proportionnelle aux ventes qu'il réalise.

FORMATION

Durée de la formation : 3 ans

Conditions d'accès : à l'issue d'une classe de 3^e générale ou de CAP de même secteur.

Stage en entreprise : 22 semaines sur 3 ans.

ERASMUS : stages à l'étranger

Enseignements professionnels :

- Techniques de vente
- Techniques de suivi des ventes
- Droit
- Prévention Santé Environnement
- Techniques de prospection et de valorisation de l'offre
- Techniques de fidélisation et de développement de la relation commerciale
- Économie

EMPLOIS CONCERNÉS

TYPES D'ENTREPRISES

QUALITÉS REQUISES

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

POURSUITES D'ÉTUDES

Enseignements généraux :

- Français
- Histoire - Géographie - Enseignement moral et civique
- Mathématiques - Sciences physiques
- Arts appliqués et culture artistique
- Langues vivantes 1 et 2
- Éducation Physique et Sportive
- Arts appliqués et culture artistique

Au cours des trois années de formation, l'élève bénéficiera, afin de compléter et parfaire sa formation :

- D'une Co-intervention enseignements professionnels et mathématiques
- D'une Co-intervention enseignements professionnels et français
- D'une de préparation et réalisation d'un Chef D'œuvre
- D'un accompagnement personnalisé (consolidation des enseignements, préparation aux choix d'orientation et/ou d'insertion professionnelle)

Commercial, attaché commercial, agent immobilier, conseiller relation client à distance, télévendeur/téléprospecteur, vendeur à domicile, conseiller en vente directe.

Agences immobilières, agences concession automobile, agences bancaires ou assurance, entreprises industrielles ou commerciales en B to B (ventes aux professionnels), entreprises industrielles ou commerciales B to C (ventes aux particuliers).

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve d'initiative
- Faire preuve de dynamisme et de persévérance
- Être persuasif et convaincant
- Être mobile géographiquement

Chargé de prospection avec encadrement d'une équipe de prospecteurs, délégué commercial avec responsabilité d'un secteur, d'un produit, d'un service, technico-commercial avec vente de produits et/ou services à forte technicité, chef des ventes ou responsable de secteur.

BTS négociation et digitalisation de la relation client
BTS management commercial opérationnel
BTS professions immobilières
BTS technico-commercial
BTS tourisme