Métiers du

COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale (Vente)

SAINT JOSEPH
LYCÉE PROFESSIONNEL
ASSOMPTION
LYON

Adresse :
327 Rue Garibaldi - Lyon 7ème

Téléphone :
04 78 72 21 72

Mail :
lppstjoseph@assomption-garibaldi.org

www.lycee-st-joseph.assomption-garibaldi.org

DIXIT-L'AGENCE

SAINT JOSEPH
LYCÉE PROFESSIONNEL
ASSOMPTION
LYON

BAC Professionnel en 3 ans

Métiers du

COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale (Vente)

LE MÉTIER

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Vente est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes de biens et de services, participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Vente s'adresse à une clientèle de particuliers (grand public) et à des utilisateurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, ...) ou à des revendeurs (détaillants, distributeurs, ...).

Il peut être un vendeur salarié ou indépendant, ayant un statut particulier (VRP, agent commercial) ou non.

Exemples de métiers accessibles :

Commercial ou attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, prospecteur vendeur, téléprospecteur, télé vendeur, vendeur démonstrateur, vendeur à domicile, vendeur, représentant, placier (VRP), ...

CONDITIONS D'ENTRÉE

Après une classe de 3ème ou de 2nde

LA FORMATION

- **Enseignement général :**
  14 h hebdomadaire
- **Enseignement professionnel :**
  16h30 hebdomadaire
- **Période de formation en entreprise :**
  22 semaines (sur les 3 ans)

POURSUITE D'ÉTUDES

- **BTS CCST** Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- **BTS MCO** Management Commercial Opérationnel
- **BTS NDRC** Négociation & Digitalisation de la Relation Client

AVENIR PROFESSIONEL

Entrée dans la vie active à un poste de vendeur confirmé