

# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

## Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Statut scolaire  
apprentissage possible  
en 1<sup>ère</sup> et en terminale



### RECRUTEMENT

Élèves de 3<sup>e</sup> ou 2<sup>de</sup> GT

Les élèves intègrent la seconde professionnelle métiers de la relation client

**DUREE DE LA FORMATION : 3 ans**

### PROFIL

Dynamisme, sens du contact et de l'écoute, autonomie, capacité à travailler en équipe, mobilité

### ACTIVITES PROFESSIONNELLES

- Prospection et suivi de clientèle
- Communication et négociation
- Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente
- Mercatique, Gestion d'un espace de vente
- Économie et Droit

### POURSUITE D'ETUDES

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS Tourisme, BTS Assurance...
- DUT GACO (Gestion Administrative et Commerciale)
- Concours de catégorie B de la fonction publique et même préparation d'une licence en Université

### DEBOUCHES

Attaché commercial, prospecteur-vendeur, télévendeur, vendeur à domicile, vendeur-démonstrateur, vendeur-représentant.  
Possibilité d'évoluer vers le métier de responsable d'équipe de vente

### MATIERES

Enseignement professionnel
Période de Formation en Milieu Professionnel de 22 semaines
Mathématiques
Français, Histoire, Géographie, Éducation civique
Langue vivante 1 : Anglais
Langue vivante 2 : Allemand ou Espagnol
Arts appliqués, Éducation artistique
Prévention – Santé – Environnement
Éducation Physique et Sportive



### CONTACTS

**Lycée Les Huisselets**  
8 avenue du Maréchal de  
Latre de Tassigny  
25200 Montbéliard  
☎ 03.81.99.31.00 📠 03.81.99.31.13  
✉ info@leshuisselets.com  
@ www.leshuisselets.com