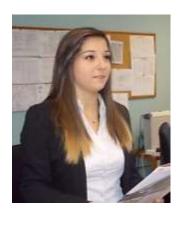


BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale





RECRUTEMENT

Élèves de 3e ou 2de GT

Les élèves intègrent la seconde professionnelle métiers de la relation client

Statut scolaire apprentissage possible en 1ère et en terminale

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
Lattre de Tassigny
25200 Montbéliard

103.81.99.31.00 ■ 03.81.99.31.13
info@leshuisselets.com
@ www.leshuisselets.com

