



**SUR 2 ANS
OU 3 ANS**
**1 SEMAINE
CFA**
**1 SEMAINE
ENTREPRISE**

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

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

APPRENDRE À

- Accueillir, conseiller, vendre des produits ou des services associés
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Au sein

- de concessions auto
- d'agences immobilières
- d'entreprises diverses de prospection de professionnels

QUALITÉS REQUISES

Sens relationnel et commercial / Dynamisme /
Bonne élocution / Être à l'écoute.

TÂCHES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENANT

- Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et /ou les services.

Les particularités du métier

Prospection téléphonique, prospection physique,
suivi clientèle, ...

CONDITIONS D'ADMISSION

- Le jeune doit être âgé de 16 à 29 ans, ou de 15 ans au sortir d'une classe de 3^{ème}.
- Possibilité d'admission parallèle après un CAP (se rapprocher du service inscriptions).

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Chargé de prospection et encadrement
- Délégué commercial avec la responsabilité d'un secteur/d'un produit ou d'un service
- Technico commercial vente d'un produit et de services à grande technicité
- Chef des ventes ou responsable de secteur



INSCRIPTION SITE D'ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

INSCRIPTION SITE DE MASSY

01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr