ET DEMAIN...

Les métiers possibles à l'issue de la formation

- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle
- Conseiller rel client à distance
- Conseiller en vente directe
- Représentant commercial

Evolution possible

- Chargé de prospection avec encadrement d'équipes de prospecteurs
- Chef des ventes
- Responsable de secteur
- Délégué commercial avec responsabilité d'un secteur ou d'un produit

Les type d'entreprises qui recrutent

- Entreprises commerciales de vente de biens de consommation courante ou de biens d'équipement
- Entreprises de service : agences immobilières, service à la personne...
- Entreprise de production et de fabrication de biens de consommation courantes ou de fournitures industrielles

Poursuites possibles des études

Il est possible de préparer par voie scolaire ou par apprentissage le :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Banque
- BTS Assurances
- BTS Professions immobilières

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Cette formation dynamique propose un apprentissage des techniques de vente et de prospection de manière concrète et attractive par des mises en situations réelles en partenariat avec des entreprises.

Dans un contexte de concurrence élevée, le rôle du commercial est de plus en plus important.

Si la réussite dans ce type de fonction reste incontestablement liée à votre personnalité (enthousiasme, détermination, pugnacité sont des qualités indispensables), elle passe aussi par la maîtrise des techniques de vente et des outils numériques.

CONTACTEZ-NOUS

29, rue Georges Elie, 93140 BONDY
01 55 89 11 00
www.lyceeleolagrange.fr

Région ileDeFrance

Lycée Léo Lagrange
FILIÈRES TERTIAIRES - BONDY

LYCEE LEO LAGRANGE

LYCEE DE FORMATION PROFESSIONNELLE

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B PROSPECTION ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

A qui s'adresse la formation?

- Aux élèves issus de 3ème de collège

Objectifs de la formation

- Acquérir la fibre commerciale
- Développer des compétences relatives à la prospection téléphonique (phoning) ou physique (face à face)
- Mettre en œuvre les techniques de vente
- Maîtriser les outils numériques au service du commercial
- Savoir prendre en charge le client dans un cadre omnicanal
- Maîtriser les techniques de fidélisation et de suivi clientèle

Qualités requises ou à développer

- Avoir le sens du contact
- Être autonome, enthousiaste et avenant(e)
- Maîtriser la communication orale
- Aimer convaincre
- Savoir prendre des initiatives
- Avoir une excellente présentation (attitude et tenue professionnelles)

Durée et validation de la formation

Le diplôme se prépare sur trois ans durant lesquels alternent enseignements généraux et professionnels . La validation du diplôme associe des épreuves finales et des contrôles en cours de formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Domaine général

- Français
- Histoire – Géo / EMC
- Deux langues vivantes : Anglais et Espagnol
- Arts appliqués
- Maths
- Education physique et sportive

Domaine professionnel

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale
- Economie-Droit
- Prévention santé environnement

"Une idée,

un projet,

une orientation....

Préparons votre formation"

FORMATION EN ENTREPRISE

Les stages se répartissent sur 3 années

- **ANNÉE 1 :**
  7 semaines
  (2 périodes de 3 /4 semaines)
- **ANNÉE 2 :**
  8 semaines
  (2 périodes x 4 semaines)
- **ANNÉE 3 :**
  8 semaines
  (2 périodes x 4 semaines

L'élève participe aussi à

- Des visites d'entreprises et de salons professionnels
- Des actions de prospection téléphonique et physique
- Des conférences réalisées par des professionnels
- Des actions d'animation sur stand (salons, foires, expositions)
- Des actions de création d'outils numériques (réseaux sociaux, présentations commerciales ...)

Les périodes de formation en milieu professionnel peuvent s'effectuer dans différents secteurs d'activité :

- Entreprises commerciales ou industrielles
- Concessions automobiles
- Agences immobilières
- Assurances

Cette immersion en entreprise permet à l'élève d'acquérir l'attitude professionnelle exigée par le secteur d'activité ainsi que les techniques de vente utiles à sa future insertion professionnelle ; les travaux professionnels réalisés en stage permettront la validation de compétences à l'examen.

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

académie Créteil

Région académique
ÎLE-DE-FRANCE