

Bondy le 04 septembre 2023,

Le Directeur Délégué aux Formations

Aux

Responsables des organisations d'accueil

Dans le cadre de leur formation professionnelle, les périodes de formation en milieu professionnel sont des phases déterminantes de la formation menant au diplôme car elles permettent au stagiaire d'acquérir des compétences qui caractérisent **le Baccalauréat Professionnel METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B**. Elles développent les capacités d'autonomie et de responsabilité du futur professionnel. A ce titre, ces périodes en milieu professionnel doivent être organisées en interaction fine avec la formation donnée au lycée.

Ces périodes de formation en milieu professionnel permettent aux apprenants :

- De mettre en œuvre des compétences en situation professionnelle et de mobiliser les savoirs étudiés au lycée ;
- De développer des compétences de communication ;
- De s'insérer dans des équipes de travail pluri-professionnelles ;
- De mieux appréhender les contraintes liées à son futur métier.

Pour chaque période de formation en milieu professionnel, les activités seront organisées et suivies par un **enseignant – tuteur**. Les visites seront organisées en accord avec le responsable de l'entreprise.

L'équipe pédagogique et moi-même apprécierons votre active participation en faisant confiance à notre élève en acceptant de l'accueillir au sein de votre entreprise durant cette période. Nous vous informons également que le stagiaire est sous la responsabilité de son établissement.

En cas d'avis favorable, nous vous demandons de compléter **l'entente préalable de PFMP**, en possession de l'élève. Après signature définitive par l'établissement, l'élève vous apportera la convention définitive.

Nous nous tenons à votre disposition pour plus de renseignements.

Je vous prie d'agréer, Madame Monsieur, l'expression de mes salutations respectueuses.

Yassine Raji
Directeur délégué aux formations

Nom et prénom de l'élève:

Période : Du

Au

CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....	CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....
CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....	CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....
CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....	CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....
CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....	CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....
CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....	CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....
CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....	CACHET DE L'ENTREPRISE Nom et prénom du responsable de l'entreprise : Date de la visite :/...../.....



ENTENTE PREALABLE PFMP

Préparatoire à la convention BAC PRO METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B

Période	
Du	au
Préciser s'il s'agit d'une période de rattrapage : OUI ☐ NON ☐	

ÉLÈVE

Nom et Prénom : Classe :

Professeur référent :

ENTREPRISE

Raison Sociale de l'entreprise :

Adresse :
.....

Téléphone : / _ / _ / _ / _ / _ / _ / _ / _ / _ /

Courrier électronique de l'entreprise :@.....

Nom et prénom et fonction du responsable de l'entreprise :

Nom et prénom du Tuteur dans l'entreprise :

Téléphone : / _ / _ / _ / _ / _ / _ / _ / _ / _ / Fonction :

Courrier électronique Tuteur :@.....

Lieu de stage si différent de l'adresse de l'entreprise :
.....

Vous voudrez bien préciser dans la grille ci-dessous les horaires sur la base de 35 h 00 par semaine

	Matin	Après-midi
Lundi	de à	de à
Mardi	de à	de à
Mercredi	de à	de à
Jeudi	de à	de à
Vendredi	de à	de à
Samedi	de à	de à

Pour les mineurs 2 jours de repos consécutifs (dimanche compris)

Je soussigné(e) : responsable de l'entreprise
accepte d'accueillir l'élève en stage après avoir pris connaissance de l'annexe pédagogique durant la période notée ci-dessus
et aux horaires indiqués (*une convention sera établie par l'établissement scolaire*).

Date : / _ / _ / _ / _ / _ /
Nom et signature du Responsable de
l'entreprise + Cachet (obligatoire)

Date : / _ / _ / _ / _ / _ /
Nom et signature du professeur référent

Date : / _ / _ / _ / _ / _ /
Nom et signature de l'élève (parent si
mineur)

Modalités pratiques du suivi de la période de formation en milieu professionnel (contacts, visites, ...) :

- Un contact téléphonique hebdomadaire par un enseignant chargé du suivi de la PFMP
- Une visite d'évaluation par PFMP (au minimum) par un enseignant chargé du suivi de la PFMP

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION B	
Compétences professionnelles	Prévues
1. CONSEILLER ET VENDRE	
Veille informationnelle sur les produits/ou les services et les concurrents	
Prise de contact	
Présentation de l'entreprise et/ou ses produits et/ou services	
Découverte, identification et analyse des besoins du client, de ses motivations et de ses freins éventuels	
Conseil d'une solution adapté(e): (produit et/ou service et prix) + service(s) associé(s)	
Argumentation d'une solution (produit et/ou service et prix) et traitement des objections	
Vente(s) additionnelle(s)	
Finalisation de la vente	
Mise en place du règlement et de la livraison	
2. SUIVI DES VENTES	
Suivi de la livraison et/ou de l'installation du produit	
Suivi du règlement du client	
Mise en place du ou des service(s) associé(s)	
Traitement des retours et des réclamations	
Collecte/remontée d'informations relatives à la satisfaction-client	
Mesure et analyse de la satisfaction client	
Transmission des informations sur la satisfaction-client	
Proposition d'amélioration de la satisfaction client	
3. FIDELISATION DE LA CLIENTELE ET DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT	
Exploitation des données clients	
Mise en œuvre des outils de fidélisation client	
Contribution à la proposition et à l'organisation des opérations de fidélisation (visites, appels, relances personnalisées...)	
Ecoute et traitement des contacts, messages et/ou avis des clients	
Vente(s) au rebond	
Participation à la mise en œuvre d'actions de fidélisation et de développement	
Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales	
Evaluation des actions de fidélisation et de développement	
4. B PROSPECTION ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE	
Exploitation et mise à jour du système d'information commercial	
Recherche et exploitation d'informations externes	
Participation à l'organisation de la prospection	
Réalisation de la prospection	
Evaluation et analyse des résultats de la prospection	
Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales	
Actions de promotion (show-room, salons, mise en place du produit chez le client) et de présentation de l'offre commerciale	