

BAC PRO PASS MCV

Métiers du Commerce et de la Vente Option B

"Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale "

En 3 ans

Accessible à l'issue de la classe de 3ème





INSERTION

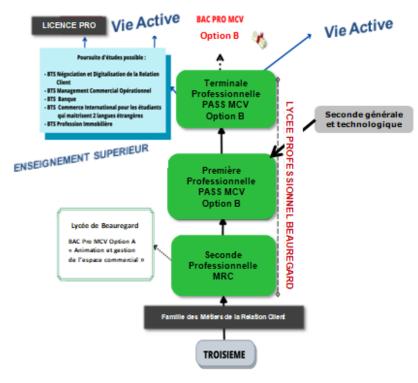
Le ou la titulaire du Bac pro MCV Option B s'insère au sein d'unités commerciales de toutes tailles (collectivités, particuliers, entreprises, commerçants ...) pour vendre des biens ou des services de toute nature, en tant qu'attaché commercial, conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, indépendant...

LE MÉTIER

Le titulaire de ce bac professionnel exerce ses fonctions comme attaché commercial avec le statut de VRP. Il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou se déplace à la rencontre du client, maîtrise les bases de la prospection clientèle multi-canal. Rompu aux règles de la négociation des conditions de vente, la constitution et la mise à jour de fichiers informatisés Maîtrisant les codes de la communication et du relationnel, il sait fidéliser la clientèle

LES QUALITÉS

- Sens de la communication
- Qualités relationnelles
- Faire preuve d'organisation
- Capacité d'adaptation
- Etre apte à anticiper et à mesurer le risque
- Avoir le sens des responsabilités
- Capacité d'initiatives
- Avoir une bonne présentation
- Polyvalent(e),
- Autonome,
- Esprit d'équipe





La scolarité

15 h d'enseignement professionnel :

Vendre, animations commerciales, négociation, fidélisation clients, prospection, Informatique, enseignement Economique et Juridique ...

• 15h d'enseignement général :

maths, français, sciences, anglais, hist./géo,

- 22 semaines de stage en entreprise (sur les trois années)
- Possibilité de faire un stage à l'étranger

I.P.N.S.

Pour toutes informations complémentaire: veuillez contacter F. ARNAUD (Directeur Délégué aux Formations) 04 77 96 71 76 LYCEE PROFESSIONNEL DE BEAUREGARD

4 avenue Paul Cézanne CS 40159 42604 MONTBRISON Cedex Site internet : <u>beauregard.ent.auvergnerhonealpes.fr</u>



Lycée Professionnel de Beauregan