

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

Métiers du Commerce et de la Vente

VOIE SCOLAIRE



Lycée - UFA
Jean Rose

Option B : Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale



OBJECTIFS

Choisir le Baccalauréat Professionnel Métier du Commerce et de la Vente Option B (Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale), c'est acquérir les compétences nécessaires pour accueillir, conseiller, vendre des produits et participer à la fidélisation de la clientèle.

Selon les situations, le titulaire du Baccalauréat MCV pourra aussi prospecter des clients potentiels.

Vous évoluerez au sein d'un secteur porteur.

Les métiers du commerce et de la vente ont besoin de collaborateurs qui maîtrisent les outils informatiques.



PRE-REQUIS

Formation accessible : - Aux titulaires d'un CAP EPC ou des élèves ayant effectué une seconde générale, une seconde MRC et aux élèves de troisième.

Des qualités sont attendues telles que l'écoute, la capacité à travailler en équipe, le goût des relations humaines, le dynamisme, être créatif et une facilité à prendre des initiatives.



ET APRES ?

Plusieurs options s'offrent à vous après un Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (option B).

Les élèves pourront poursuivre en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Management Commercial Opérationnel, DUT Technique de Commercialisation ou encore en Licence professionnelle Droit Economie Gestion des métiers de la vente.

A l'issue du BTS l'élève sera en capacité de réaliser des missions liées à la vente, à la gestion et à l'animation commerciale. Vous pourrez exercer de nombreux métiers :

- Commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Télévendeur(euse)
- Téléprospecteur(euse)
- Vendeur(euse)



DELAI D'ACCES

15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription.



ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 36 mois

Nombre de semaines de stage : 22 semaines de stage sur 3 ans

- 6 semaines en classe de seconde en unité commerciale
- 16 semaines en classe de première et terminale dans le secteur commercial

Début de la formation : Septembre

%

TAUX DE REUSSITE

Session 2022 : 95,8% de réussite

Session 2021: 100 % de réussite

Session 2020 : 88,89% de réussite



METHODES MOBILISEES

La principale modalité pédagogique proposée à nos élèves est un enseignement en face à face. De nombreux projets pédagogiques sont mis en place pour permettre aux élèves de développer les compétences nécessaires en milieu professionnel.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements généraux : Français, anglais, histoire - géographie, LV 1 et 2, arts appliqués, EPS

Enseignements professionnels : Vente, mathématiques, économie-droit, prévention santé et environnement, conseiller et vendre, suivre les ventes, fidéliser la clientèle et développer la relation client, Prospecter et valoriser l'offre commerciale

ETUDIER A JEAN ROSE

Au cœur du centre ville de Meaux, nous vous accueillons dans un environnement privilégié et des locaux adaptés. Nous mettons tout en œuvre pour offrir un suivi et des moyens pédagogiques de qualité au service de nos élèves.



Votre contact

Mandy ROUAB

01.60.09.88.50

accueil.ltp@ecm-meaux.eu

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation au cours d'un examen final.



INFORMATIONS PRATIQUES



Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre indication médicale.

Pour plus d'informations contacter notre correspondant : o.chappuis@ecm-meaux.eu



Tarifs

Formation payante : 1250€ (hors frais annexes et restauration)



Lycée - UFA
Jean Rose

LTP-UFA JEAN ROSE

20 Rue de Chaage

77100 MEAUX

01.60.09.88.50



Accessible par les transports en commun et en voiture

[Consultez nos modalités d'inscription sur notre site internet](#)