

Lycée polyvalent Beaupré - Haubourdin (59)

bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Type de formation : **bac pro**
Nature du diplôme : **Diplôme national ou diplôme d'État**
Niveau d'entrée minimum : **3E**
Niveau de sortie : **bac ou équivalent**
Niveau européen de certification : **niveau 4 (bac ou équivalent)**
Modalités : **apprentissage**
Mode d'enseignement : **cours en présentiel**
Structure gestionnaire : **CFA académique de Lille - Lille (59)**
Durée : **3 ans**

Lieu de formation

Lycée polyvalent Beaupré

8 avenue de Beaupré

BP 70079

59481 Haubourdin Cedex

<https://lycee-beaupre.fr/>

Statut : public (Ministère chargé de l'Éducation nationale)

Caractéristiques de l'établissement

- campus des métiers et des qualifications 135 BPM (mention excellence)
- lycée des métiers de la plasturgie (en réseau avec le LP Fernand Degrugillier à Auchel)
- internat d'excellence

Hébergement

Internat - filles - garçons

Accessibilité

ascenseur

accès incliné à la restauration

Objectifs de la formation

Le bac pro métiers du commerce et de la vente option B forme des élèves à élaborer un projet, à construire un fichier clients, à concevoir des outils d'aide à la prospection, à exploiter et à analyser les résultats, ainsi qu'à savoir en rendre compte auprès de son équipe. Par ailleurs, l'élève acquiert les techniques de négociation lui permettant de préparer la visite chez le client, de présenter les produits ou les services, d'argumenter, de traiter les objections et de négocier les prix et les conditions de vente. On lui apprend aussi à suivre et à fidéliser une clientèle en réalisant des comptes rendus de visite, des mises à jour de fichiers clients, en suivant l'exécution des commandes, des livraisons et du paiement.

Dans certains établissements, les élèves peuvent s'inscrire à l'unité professionnelle facultative secteur sportif à condition d'avoir réalisé un stage d'au moins 6 semaines dans une structure sportive.

Les bacheliers titulaires de cette unité facultative obtiendront automatiquement certaines unités capitalisables des BPJEPS (brevet professionnel de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport).

Admission

Ce bac pro se prépare en 3 ans après la classe de 3^e. Les élèves entrent en 2^{de} professionnelle métiers de la relation client pour préparer cette spécialité du bac pro.

L'accès est différent pour les élèves en apprentissage qui entrent directement dans cette spécialité de bac pro sans passer par une 2^{de} pro "famille de métiers".

Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également préparer ce bac pro en 2 ans sous certaines conditions.

La durée de la PFMP (période de formation en milieu professionnel) obligatoire pour l'examen est de 20 semaines sur les 3 ans de la formation (pour les élèves hors apprentissage)

Procédure d'admission

- avec 3E (en apprentissage)

- avec seconde

Exemple de formation requise : classe de 2de professionnelle métiers de la relation client

- avec CAP ou équivalent

Programme

La formation comprend des enseignements généraux, professionnels et des heures dédiées aux projets et aux choix de parcours et d'orientation. Des enseignements facultatifs peuvent être proposés. En fin de terminale professionnelle, un parcours différencié est proposé, soit pour préparer une insertion professionnelle, soit pour préparer une poursuite d'études dans l'enseignement supérieur.

Le bac pro associe :

- **des enseignements généraux** : français, histoire-géographie et EMC (enseignement moral et civique), mathématiques, arts appliqués et culture artistique, LVA (langue vivante A) et au choix économie-droit ou LVB (langue vivante B), EPS (éducation physique et sportive), des enseignements professionnels en co-intervention en français et en mathématiques-sciences uniquement en classes de 2^{de} et de 1^{re}.

- **des enseignements professionnels** :

- Techniques et stratégies de prospection : les prospects, les techniques de prospection, les supports d'une prospection, la stratégie de prospection
- Supports du suivi des opérations commerciales : documents commerciaux (bon de commande, bon de livraison, facture...) et documents de suivi de clientèle
- Outils de gestion dans l'activité du vendeur : gestion du temps et des frais professionnels, gestion des fichiers commerciaux informatisés, mesure de la rentabilité
- Développement personnel du vendeur : bilan comportemental, projet personnel et professionnel, gestion du stress
- Communication : enjeux psychosociaux et composantes de la communication, situations de communication orale interpersonnelle et de groupe, stratégies de communication orale, techniques et stratégies de communication écrite, communication visuelle
- Techniques de négociation commerciale : techniques de découverte et négociation, vente en face à face, vente au téléphone
- Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente : recherche d'informations sur Internet, logiciels de bureautique et de messagerie électronique
- Mercatique : la démarche, l'étude de la demande, l'offre de l'entreprise, l'entreprise et son marché, la force de vente dans l'entreprise
- Économie-droit : activité commerciale et productive de l'entreprise, gestion des ressources humaines, management, contrat de vente, contrat de travail, responsabilité de l'entreprise, statut juridique de l'entreprise, crédit et garanties accordés aux créanciers, droit du travail
- Réalisation d'un projet
- Prévention-santé-environnement
- Économie-gestion

La durée de la PFMP (période de formation en milieu professionnel) obligatoire pour l'examen est de 20 semaines sur les 3 ans de la formation (pour les élèves hors apprentissage)

Poursuite / Et après

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études en BTS est envisageable.

Poursuite d'études possibles :

- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt-bois
- BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie
- BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux
- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client

Insertion professionnelle :

Le titulaire de ce diplôme exerce dans des entreprises commerciales, de services ou de production, hors secteurs réglementés et produits à technicité très pointue.

Exemples de métiers :

- commercial/e à bord des trains
- conseiller/ère relation client à distance
- vendeur/euse d'articles de sport
- vendeur/euse de voitures
- vendeur/euse en magasin
- vendeur/euse-magasinier/ère en fournitures automobiles

Contacts

Lycée polyvalent Beaupré

☎ 03 20 07 22 55

✉ ce.0590093f@ac-lille.fr

CFA académique de Lille

☎ 03 62 59 52 39

Codifications - Référentiels - URL

Code scolarité : 40031214

Référentiel : <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000037953057&dateTexte>

Lien Certif info : <https://www.intercariforef.org/formations/certification-104849.html>

Lien RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38399/>

Indexation Onisep : marketing, vente

Identifiant Onisep : AF.28256

Lycée polyvalent Beaupré

Code UAI établissement : 0590093F

Siret établissement : 19590093100013

Annuaire des entreprises : <https://annuaire-entreprises.data.gouv.fr/etablissement/19590093100013>

CFA académique de Lille

Code UAI établissement : 0596792M

Siret établissement : 18592161600057

N° de déclaration d'activité établissement : 3159p009759

Annuaire des entreprises : <https://annuaire-entreprises.data.gouv.fr/etablissement/18592161600057>

Formations de l'établissement

- [classe de 1re générale](#)
- [classe de 1re STMG sciences et technologies du management et de la gestion](#)
- [classe de 2de générale et technologique](#)
- [classe de 2de professionnelle métiers de la gestion administrative, du transport et de la logistique](#)
- [classe de 2de professionnelle métiers de la relation client](#)
- [classe de 2de professionnelle métiers du pilotage et de la maintenance d'installations automatisées](#)
- [bac général](#)
- [bac pro assistance à la gestion des organisations et de leurs activités](#)
- [bac pro maintenance des systèmes de production connectés](#)
- [bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial](#)
- [bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial](#)
- [bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale](#)
- [bac pro plastiques et composites](#)
- [bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique gestion et finance](#)
- [bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique mercatique \(marketing\)](#)
- [bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion enseignement spécifique ressources humaines et communication](#)
- [BTS eurolastics et composites option conception outillage](#)
- [BTS eurolastics et composites option pilotage et optimisation de la production](#)
- [BTS management commercial opérationnel](#)
- [BTS management commercial opérationnel](#)
- [CS \(ex MC\) animation-gestion de projets dans le secteur sportif](#)
- [CS \(ex MC\) maintenance des installations oléohydrauliques et pneumatiques](#)
- [CS \(ex MC\) services numériques aux organisations](#)
- [licence pro mention maintenance et technologie : systèmes pluritechniques](#)
- [TP technicien supérieur en fabrication additive](#)

Dispositifs de l'établissement

- [section européenne de lycée général et technologique](#)
- [section européenne de lycée professionnel](#)
- [classe sport-études en lycée](#)