



### Objectif

Le Bac Pro Métiers du commerce et de la vente, option B « prospection et valorisation de l'offre commerciale », diplôme de niveau IV, permet de former des vendeurs aux techniques de prospection, de négociation, de fidélisation et de suivi de clientèle pour développer les ventes de l'entreprise.

### Organisation

- Formation initiale scolaire en 2 ans
- Modules d'enseignement général (12H/semaine)
- Modules spécialisés (17H/semaine)
- Stages : 16 semaines en entreprise
- Mise en place du chef d'œuvre : réalisation, collective ou individuelle, qui permet d'exprimer des talents en lien avec le futur métier, et de montrer et valoriser des compétences.

Cette formation est dispensée en partenariat avec le Lycée Alain Fournier (lycée de l'Education Nationale de Mirande).

La 2<sup>nd</sup>e Pro Métiers du commerce et de la vente se déroule au lycée Alain Fournier.

### Les atouts

- Un contact réel avec le terrain, grâce aux 16 semaines de stage
- Visites d'entreprises, interventions de professionnels
- Une équipe pédagogique, composée d'enseignants du lycée Agricole et du lycée Alain Fournier
- Un effectif de classe limité

### Et après...

- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions techniques (CCST)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) : ex BTS MUC
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) : ex BTS NRC
- BTS Banque, BTS Assurance
- BTS Professions Immobilières
- DUT Techniques de commercialisation

### Infos pratiques

- Cours du lundi au vendredi
- Régime interne, externe ou demi-pensionnaire (sauf le week-end)

### Recrutement

- Pour intégrer la classe de 2<sup>nd</sup>e : procédure d'affectation Post-3<sup>ème</sup> (Affelnet) de l'Education Nationale réalisée par l'établissement d'origine. Pour toute demande d'inscription, contactez le lycée Alain Fournier au 05.62.66.60.08.
- Pour intégrer la classe de 1<sup>ère</sup> : procédure d'affectation Post-2<sup>nd</sup>e (Affelnet) de l'Education Nationale réalisée par l'établissement d'origine (après une classe de 2<sup>nd</sup>e Pro, 2<sup>nd</sup>e Générale et Technologique, ou un CAP)
- Dossier de candidature à retourner au LPA de Mirande **avant Fin mai**

### Évaluation & diplôme

Bac Pro Vente : contrôle continu (CCF) sur 2 ans et épreuve finale en classe de Terminale

### Insertion Professionnelle

Entreprises industrielles ou commerciales de gros ou de détail : télévendeur, voyageur, représentant placier (VRP), agent ou attaché commercial, chargé de prospection ou de clientèle, prospecteur vendeur, vendeur à domicile, employé de commerce.

