

Le commercial est avant tout un homme de terrain. Il est l'interface entre l'entreprise et la clientèle. Il amène l'entreprise chez le client. Il maîtrise son apparence, ses produits, et possède un grand sens du relationnel.

Très organisé, il contacte ses clients par courrier, téléphone ou en face à face, il est toujours en recherche de nouveaux prospects qu'il doit convaincre, suivre leurs dossiers, vérifier leur satisfaction et les fidéliser.

A chacun son commercial :

Même si la base du métier reste la même, la vie d'un commercial peut être très différente et variée. Du commercial en extérieur toute la journée à celui en agence, concession, entreprise ou au téléphone en centre d'appel. Certains commerciaux seront totalement indépendants alors que d'autres seront salariés avec une rémunération fixe et souvent des primes en fonction des ventes.

Des domaines très variés :

Certains proposeront leurs produits à des particuliers, d'autres à des professionnels de toutes catégories en fonction des produits ou services proposés.

Que vous vendiez des produits, des contrats, des biens, des interventions, un commercial est avant tout un passionné du contact humain qui croit en ses produits ou services et qui saura toujours proposer la solution la plus adaptée à ses clients.

- Recrutement -

La classe de seconde 2MRC est commune à trois spécialités (Commerce, Vente et Accueil). Le choix de la spécialité «Vente» s'effectue en fin de seconde. Des élèves de seconde générale peuvent également rejoindre la formation.

- Accès, hébergement -

La proximité immédiate de la gare et des horaires aménagés facilitent leur venue.



Cité scolaire Paul Duez

Lycée Professionnel Louise de Bettignies
Boulevard Paul Bezin. 59407 CAMBRAI
tél : 03.27.730.730 - fax : 03.27.730.738



Campus des métiers et des qualifications
« Image numérique et industries créatives »



- BAC PRO Métiers du commerce et de la vente -
Prospection-clients et valorisation de l'offre commerciale



Cité scolaire P.Duez - L. de Bettignies
Boulevard Paul Bezin. CAMBRAI tél : 03.27.730.730 - fax : 03.27.730.738

SE FORMER :

le Bac pro VENTE

et ensuite ...

La formation s'appuie sur un métier en juxtaposant enseignement en milieu scolaire et périodes de formation en milieu professionnel. Son ouverture correspond à un besoin des professionnels d'avoir des commerciaux qui soient capables d'aller chercher une nouvelle clientèle à l'extérieur de l'entreprise tout en valorisant son image et en fixant un relationnel durable. Cette formation est suffisamment généraliste pour s'adapter à la grande variété de métiers qui ont besoin d'aller chercher le contact avec la clientèle. Cependant certains domaines nécessiteront une spécialisation comme l'assurance, le domaine bancaire, l'immobilier ou le commerce international.

- Enseignement Professionnel -

- . Conseil et vente
- . Suivi des ventes
- . FCDRC : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- . Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- . Enseignement professionnel co-intervention (mathématiques et français)
- . Réalisation d'un chef d'œuvre
- . Prévention Santé Environnement
- . Économie-Droit

- Enseignement Général -

- . Français, Histoire Géographie et enseignement moral et civique
- . Mathématiques
- . LV1 (Anglais) - LV2 (Espagnol).
- . Arts appliqués et culture artistique
- . Éducation Physique et Sportive.

- Stages en entreprise -

- . 6 périodes de stage, réparties sur 3 ans
- . 22 semaines de stage au total

- Diplômes validés -

- . Certification intermédiaire BEP MRCU.
 - . Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Les passages en entreprises et les travaux liés sont évalués pour l'examen du Baccalauréat.



S'ORGANISER **CONTACTER** **DÉVELOPPER** **CONVAINCRE**
FIDELISER **PRÉPARER** **ANTICIPER** **MESURER** **S'ADAPTER**
NÉGOCIER **PROSPECTER** **ÉTABLIR** **RELANCER** **PRÉSENTER**
VÉRIFIER **TROUVER** **TELEPHONER** **ÉCRIRE** **ARGUMENTER**
CHIFFRER **IMAGINER** **S'DÉPLACER** **ACTUALISER**

- Les poursuites d'études -

Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, le baccalauréat professionnel est un excellent tremplin vers le BTS :

- . NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- . PIM : Profession Immobilière
- . CI : Commerce international

Vous pouvez également préparer une mention complémentaire en un an :

- . Assistance, conseil, vente à distance
- . Services financiers
- . Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat

- Les débouchés professionnels -

- . Commercial ou attaché commercial,
- . Chargé de prospection, chargé de clientèle,
- . Prospecteur vendeur,
- . Téléprospecteur, télévendeur,
- . Vendeur démonstrateur
- . Vendeur à domicile,

