BAC PRO

FAMILLE DES MÉTIERS
DE LA RELATION CLIENTS

Métiers du commerce et de la vente

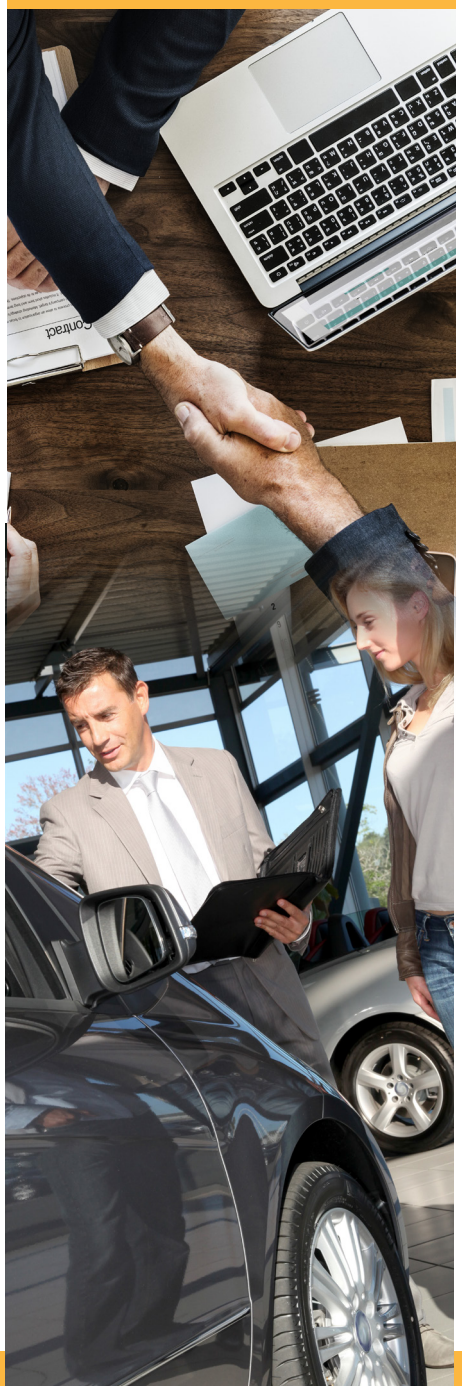
Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

La Salle Bourges
Frères des Écoles Chrétiennes

LYCÉE PRO/CFA

Métiers

- **Attaché commercial**
- **Télévendeur**
- **Chargé de clientèle**
- **Chargé de prospection**
- **Représentant...**



Pré-requis

Après la 3e Collège ou 3e Prépa Métiers ou 1re passerelle.

Aptitudes

- Écoute, dynamisme, autonomie, organisation, capacité à prendre des initiatives, goût du challenge, aisance avec les outils du numérique.

Objectifs à atteindre

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidèliser la clientèle et développer la relation client
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Formation en entreprise

20 semaines de stage en entreprise

6 périodes en entreprises sur 3 ans



Poursuite d'études

- BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS MCO Management Commercial opérationnel
- BTS CI Commerce International
- BTS SPI Professions Immobilières
- DUT TC Techniques de Commercialisation
- Mentions complémentaires en 1 an

BAC PRO

FAMILLE DES MÉTIERS
DE LA RELATION CLIENTS

Métiers du commerce et de la vente

Option B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

La Salle Bourges
Frères des Écoles Chrétiennes

LYCÉE PRO/CFA

OUVERTURE DES INSCRIPTIONS :

dès janvier

DÉBUT DE FORMATION :

début septembre

DEVENIR ÉTUDIANT EN FORMATION SCOLAIRE :

1. Remplir la préinscription sur le site internet www.lasalle-bourges.net
2. Prendre rendez-vous auprès du secrétariat de direction : secretariat@lasallebourges.com 02 48 27 15 01

Équivalence et compensation

Étude individualisée avec le Rectorat.

Évaluations

Oraux, écrits, projet, CCF Contrôles en cours de formations, épreuves finales.
Ne donne pas lieu à la validation de blocs de compétences.

Méthodes mobilisées

- Stage découverte
- Immersions en entreprises ou CFA
- Cours théoriques
- Travaux pratiques
- Projets
- Visites d'entreprises
- Interventions de professionnels

Référent mobilité nationale et internationale

Nathalie MILLET gestion@lasallebourges.com

Référent handicap

PATAKI Hugues direction@lasallebourges.com
Pour une adaptabilité du parcours de formation aux personnes en situation de handicap. Locaux accessibles en RDC.

Contenus de la formation

(Lycée Pro/CFA)	Lycée en 3 ans heure/semaine*			CFA heure/semaine	
Enseignements hebdomadaires	2de Bac Pro	1re Bac Pro	Terminale Bac Pro	1re Bac Pro	Terminale Bac Pro
Français/Histoire/EMC/EMI	4,5 (4+0,5**)	4 (3,5+0,5**)	4,5	6	6
Mathématiques	2,5 (2+0,5**)	2,5 (2+0,5**)	2,5	4	3
LV1 Anglais	2	2	2,5	2	2,5
LV2	1,5			1,5	1,5
Education Physique et Sportive	2,5			2,5	2,5
Economie/Droit	1	1	1,5	1	1,5
Prévention Santé Environnement	1	1	1,5	1	
Arts appliqués	1			1	
Techniques Professionnelles	13 (12+1**)	11,5 (10,5+1**)	10,5	10,5	
Chef d'œuvre	-	1,5	1	1,5	1
Accompagnement personnalisé	2	1	1	2	2
Suivi individuel des apprentis				2	2
Total	29	29,5	28	35 /sem.	35 /sem.

* horaires à titre indicatif susceptibles d'être modifiés en fonction de la Dotation Horaire Globale

** dont 1 h de co-intervention

Rythme en entreprise

- 20 semaines sur les 3 ans en 6 périodes en Lycée Pro.
- 1 semaine au lycée / 1 semaine en entreprise en CFA.

RNCP 38399
Métiers du commerce et de la vente - Option B
Enregistré le : 01-01-2024 délivré par l'Éducation Nationale

Groupe Scolaire St-Jean-Baptiste de la Salle / Ste-Marthe
52, avenue de la Libération 18000 Bourges - www.lasalle-bourges.net - Tél. 02 48 27 15 15