



Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente

Option B – prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale (VENTE)

Description de la filière

Vous souhaitez travailler en relation directe avec le client et négocier des ventes de produits.

Vous apprendrez les techniques professionnelles dès la 2nde de la famille des métiers de la relation client : Vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes.

Vous pourrez vous orienter vers l'option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale.

Vous apprendrez à rechercher et analyser des informations commerciales, à participer à la conception et la mise en œuvre d'une opération de prospection, à suivre et évaluer l'action de prospection et à valoriser les produits de l'entreprise.

Cette formation vous permet d'être en liens avec différents domaines d'activités et d'utiliser différentes techniques d'information et de communication en unité commerciale physique (concession, commerce de gros...), à distance (site de

Profil

- Vous êtes en 3^{ème}
- Vous avez l'esprit d'initiative
- Vous avez le sens du contact et de la communication
- Vous avez le sens de l'organisation

ETUDIER



VIVRE AU LYCÉE



PARTENARIATS



Les métiers

- Chargé de clientèle
- Vendeur en concession, en agence...
- Attaché commercial

Un parcours possible à SCSE jusqu'à Bac +3 !

Bac pro
MCV

Option B

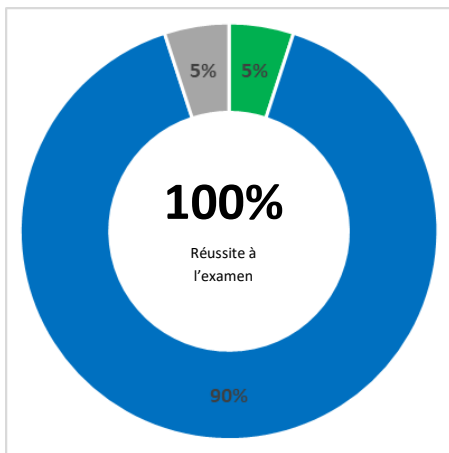
Bts TC

Bachelor
Marketing
Communication

Bts

Tourisme

Vous pouvez aussi poursuivre en BTS
NDRC, MCO, Banque, Profession
Immobilière...



- Poursuite d'étude
- Insertion professionnelle
- Recherche emploi

Taux de satisfaction : **80%**

Source : enquête Automne 2020



Enseignement professionnel

13 h

- Conseiller et vendre
- Suivre les ventes
- Fidéliser la clientèle
- Prospecter une clientèle et valoriser l'offre commerciale
- Environnement économique et juridique
- Prévention Santé environnement

Co-intervention enseignement général professionnel

Enseignement général :

- Français, histoire géographie, Maths, anglais, espagnol, arts appliqués, EPS

13 h

.....

.....

Nos +

Un accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation. Des plateaux techniques agréables et bien équipés.

Les Périodes de Formation en Entreprise

La durée totale de formation est de **22 semaines sur les trois années de formation** :

- 6 semaines** en année de **seconde**,
- 8 semaines** en année de **première**,
- 8 semaines** en année de **terminale**

Pour chaque année. la durée des Périodes de Formation en Entreprise est

Un lycée où on apprend à devenir professionnel !

Notre projet

Construire ensemble un parcours professionnel qui prend du sens sur le chemin de la vie.

Notre mission éducative se fonde sur les valeurs de notre projet :

Porter une attention à chacun, faire confiance, accompagner, faire grandir pour réussir.

RESTAURATION

Sur place en réservation

INTERNAT

Garçon site LDM
Fille site LEGT

HORAIRES

8 h 00
17 h 40
Entrée par le
9 Bld St Euverte

SITUATION

- Gare à
15 min à pied
- Ligne de bus
à proximité

Modalités d'inscription :

Envoyez, à compter de décembre, un courrier à l'attention de Monsieur POULIN, directeur adjoint, en précisant vos coordonnées complètes (nom, prénom, date et lieu de naissance de l'enfant - nom, adresse et téléphone de ses responsables), accompagné d'une **photocopie** des bulletins de notes de l'année scolaire passée **et** de l'année scolaire en cours. Vous pouvez aussi appeler l'établissement pour prendre rendez-vous.

Nous vous contacterons après étude du dossier de l'élève.



www.lp-scse.fr



@LPSCSE

Téléphone : 02 38 52 27 00

Mail : ldm@scse.fr



SAINTE CROIX
SAINT EUVERTE

Lycée professionnel
Sainte Croix – Saint Euverte
28 rue de l'ételon
45043 Orléans Cedex 1