



BAC PRO

Métiers du Commerce et de la Vente Option B

Développez la clientèle et dynamisez les ventes



Objectif :

- Prospecter et fidéliser la clientèle.
- Valoriser les produits et services.
- Utiliser les outils numériques et les réseaux sociaux.



PUBLIC

Après une Seconde MRC – Métiers de la Relation Client
Possibilité de coloration Communication Marketing Digital

QUALITES REQUISSES

Aisance relationnelle, dynamisme, autonomie, intérêt pour le numérique.

COMPETENCES

- Prospection et fidélisation.
- Vente et négociation.
- Utilisation des outils digitaux.

DEBOUCHES

Conseiller relation client, téléconseiller, commercial sédentaire ou terrain.

POURSUITES D'ETUDES

BBTS MCO, BTS NDRC, BTS Commerce International, BTS Profession Immobilière, BTS SAM, insertion directe.

PFMP

20 semaines sur 3 ans (rémunérées via AplyPro).