



LYCEE DES MÉTIERS ROOSEVELT

17 BOULEVARD DU PRÉSIDENT ROOSEVELT
68100 MULHOUSE

 03.89.32.99.00

ce.0680039y@ac-strasbourg.fr



Suivez notre lycée sur les réseaux



BAC PRO PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

Métiers du commerce et de la vente option B



www.lp-roosevelt.fr

LE MÉTIER

L'attaché commercial démarché les clients, les incite à acheter ses produits à partir d'un **argumentaire** basé sur une documentation technique. Il effectue des démonstrations et négocie les conditions de vente : prix, délais, quantités, conditions de paiement. Pour réaliser les objectifs qui lui sont fixés, il **prospecte les clients** potentiels par courrier, courriel, téléphone ou contact direct. Il les **fidélise** en les rencontrant régulièrement. Il crée et développe ainsi son fichier « prospects et clients ».



LE DIPLÔME

Le Lycée ROOSEVELT offre la possibilité de préparer le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente option B, « **Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale** »

La formation se déroule sur 3 ans après la classe de Troisième. Les élèves suivent des cours d'enseignement professionnel mais aussi d'enseignement général et de langues vivantes. Elle comprend des périodes de formation en milieu professionnel : 6 semaines en classe de Seconde, 8 semaines en Première et 6 semaines en Terminale.



L'INSERTION PROFESSIONNELLE

L'attaché commercial est salarié d'une entreprise commerciale ou industrielle. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers un poste de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ; il travaille alors pour plusieurs entreprises.

UNE FILIÈRE OUVERTE À LA POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel

« **Prospection Clientèle et Valorisation de l'Offre Commerciale** »

peut accéder à une qualification supérieure en préparant des BTS comme Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Commerce International, Services Informatiques aux Organisations, BTS Professions Immobilières..

Il peut accéder à des postes de responsabilité (animation d'une équipe de vente, par exemple) grâce à la formation continue au sein de l'entreprise.



LES APTITUDES REQUISES

L'attaché commercial doit être dynamique, ouvert et disponible. Sa présentation doit être irréprochable. Il doit faire preuve de mobilité, avoir une bonne condition physique et un bon sens de l'organisation. Enfin, il doit être capable d'initiative. Le goût du contact, la maîtrise de la communication et des qualités personnelles telles que l'honnêteté, la politesse et la disponibilité sont également requis.

