



SECTEURS D'ACTIVITÉS, DIPLOMES PRÉPARÉS

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE DE LA VENTE

Option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



	MÉTIERS DE L'ÉNERGIE	MÉTIERS DES SERVICES
POST BAC 1 AN	Mention Complémentaire Technicien des Services à l'Énergie Maintenance Chaufferies 400 kw Mixité de public	Famille métiers de la relation client MRC
SECONDE COMMUNE	Famille métiers des Transitions Numérique et Énergétique TNE	BAC PRO Métiers du Commerce et de la vente
1 ÈRE + TERMINALE	Électro-technicien Bac Pro MELEC Métiers de l'Électricité et de ses Environnements Connectés	A ou B Animation et gestion de l'espace commercial (magasin) vendeur Prospection clientèle, valorisation de l'offre commerciale (ouverture rentrée 2021) Commercial
	Installateur en Chauffage Climatisation et Énergies Renouvelables Bac Pro ICCER Chauffagiste Climaticien	BAC PRO Métiers de l'accueil Hôte - hôtesse d'accueil
CAP 2 ANS	Électricien CAP ELECTRICIEN Electricien	Aide à la personne CAP ATMFC Assistant Technique en Milieu Familial et Collectif
	Découverte des Métiers	
	3^{ème} PREPARATOIRE MÉTIERS Découverte Professionnelle Diplôme préparé : Diplôme National du Brevet	
1 AN	3^{ème} ULIS PRO Unité Localisée pour l'inclusion scolaire Exploration Professionnelle	



Lycée des Métiers de l'Énergie et des Services

**COMMERCIAL(E)
ATTACHÉ COMMERCIAL(E)**

2 Avenue Jean MAGNON • BP 83
 41110 SAINT AIGNAN SUR CHER
 Tél. 02 54 75 48 48 • Fax 02 54 75 92 52
www.lyceevaldecher.fr

BAC PRO MCV option B

DÉROULEMENT DE LA FORMATION



LE MÉTIER

**Commercial(e)
Attaché commercial(e)**

LES DÉBOUCHÉS

Secteur de la vente aux particuliers
Secteur de la vente aux professionnels
En agence immobilière (VRP)

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- ✓ BTS : NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- ✓ BTS : Management, Commercial Opérationnel (MCO)
- ✓ BTS Technico-Commercial
- ✓ BTS Professions immobilières
- ✓ BTS Métiers de la banque

HORAIRE INDICATIF HEBDOMADAIRE SUR LES DEUX ANNÉES EN LYCÉE PROFESSIONNEL :

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	PREMIÈRE	TERMINALE
Enseignement professionnel	9h00	9h00
Enseignement professionnel + Français (co-intervention)	1h00	0h50
Enseignement professionnel + Maths	0h50	0h50
Réalisation d'un chef d'œuvre (projet pluridisciplinaire)	2h00	2h00
Prévention Santé Environnement	1h00	1h00
Eco-gestion ou Eco-droit	1h00	1h00
ENSEIGNEMENT GÉNÉRAUX		
Français Histoire Géographie Enseignement moral et civique	3h00	3h00
Maths	2h00	1h30
Science Physiques ou Langue vivante 2	1h50	1h30
Langue vivante 1	2h00	2h00
Arts Appliqués	1h00	1h00
EPS	2h30	2h00
Consolidation / Accompagnement personnalisé / Accompagnement au choix d'orientation	3h00	3h00

16 semaines en milieu professionnel obligatoires

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- ✓ Seconde pro métiers de la relation client
- ✓ Seconde générale (passerelle)

QUALITÉS

- ✓ Aimer le contact, dynamique, organisé, autonome.
- ✓ Intérêt pour les nouvelles technologies
- ✓ Persévérant
- ✓ Esprit d'initiative

LA FORMATION

Effectifs 16 élèves : gage de réussite

LES OBJECTIFS

- ✓ Conseiller et vendre
- ✓ Suivre les ventes
- ✓ Fidéliser la clientèle et développer la relation client
- ✓ Prospector et valoriser l'offre commerciale

