

**Baccalauréat  
professionnel**

**DES METIERS DU  
COMMERCE ET DE  
LA VENTE option B**



**Accessible après la classe de 3<sup>ème</sup>, en intégrant une 2<sup>nd</sup>e des métiers de la relation client**

**Emplois visés :**

- Vendeur-conseil,
- Conseiller de vente,
- Conseiller commercial,
- Assistant commercial
- Téléconseiller,
- Assistant administration des ventes,
- Chargé de clientèle.

**Formation :**

**Enseignement général :**

Français  
Mathématiques  
Histoire et géographie  
Education Morale et Civique  
Prévention Santé Environnement  
Anglais  
Espagnol  
Arts Appliqués  
EPS

**Enseignement professionnel :**

Conseiller et vendre  
Assurer la veille commerciale  
Réaliser la vente dans un cadre omnicanal  
Assurer l'exécution de la vente

Suivre les ventes  
Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service  
Traiter les retours et les réclamations du client  
S'assurer de la satisfaction du client

Fidéliser la clientèle et développer la relation client  
Traiter et exploiter l'information ou le contact client  
Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client  
Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

**Prospecter et valoriser l'offre commerciale**  
**Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation**  
**Participer à la conception d'une opération de prospection**  
**Mettre en œuvre une opération de prospection Suivre et évaluer l'action de prospection**  
**Valoriser les produits et/ou les services**

**Périodes de Formation en Milieu Professionnel :**

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines. Les 22 semaines sont réparties sur les trois années de formation.

**Dispositifs spécifiques :**

Accompagnement personnalisé  
Co-intervention  
Chef d'œuvre