



100 %
2023

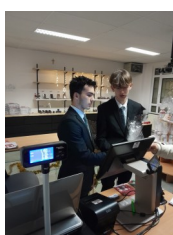
87 %
2024

94 %
2025

Mise à jour le 30/01/2026

Les Métiers du Commerce et de la Vente

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente
Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Objectifs de la formation

- Prospecter les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.
- Qualifier les fiches clients et produits.
- Vendre des produits ou services aux professionnels ou aux particuliers.

Période de formation en entreprise

Stage en milieu professionnel (PFMP) : 20 à 26 semaines sur les 3 années

Les périodes de formation en milieu professionnel permettent à l'élève de développer son autonomie.

Les périodes de formation en entreprise sont évaluées et comptent pour l'obtention du BAC PRO.

Les moyens pédagogiques

- Salles informatiques
- Espace numérique de travail pour chaque élève
- Magasin pédagogique permettant les mises en situation professionnelle : boutique ouverte à plusieurs reprises dans l'année pour des actions réelles de vente

Conditions d'admission

- Entretien avec le Chef d'établissement ou son représentant
- Avis favorable du conseil de classe de 3^{ème} ou de 3^{ème} Prépa-Métiers
- Demande d'affectation par la procédure Affelnet
- * Pour les élèves issus de CAP EPC, étude du dossier et entretien avec le Chef d'établissement ou son représentant

Qualités requises

- Goût pour le contact humain
- Très Bonne présentation
- Goût du challenge
- Forte persévérance
- Sens de l'argumentation
- Sens de l'organisation

Le + de la filière professionnelle

Possibilité d'effectuer un stage à l'étranger et de s'inscrire à l'option « Mobilité » au Bac Professionnel avec la bourse Erasmus +.

■ Organisation des études

Sur 3 ans :	%
Enseignements professionnels	50
Enseignements généraux	40
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation	10
Période de formation en milieu professionnel	20 à 26 semaines

■ Option

Classe Défense



S'engager pour comprendre la défense et la sécurité nationale avec des temps de rencontres et d'activités auprès des militaires et des agents de la sécurité intérieure.

■ Débouchés professionnels

Chargé de prospection, chargé de clientèle, vendeur à domicile indépendant, téléconseiller, vendeur démonstrateur, représentant, attaché commercial avec statut de VRP...

■ Poursuites d'études

- **BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)**
- **BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Clients)**
- **BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques)**
- **BTS SAM (Support à l'Action Managériale)**
- **BTS Communication**
- **BTS Banque, Assurances**
- **BTS Professions Immobilières**
- **BTS Commerce International**
- **Écoles de commerce**
- **BUT Techniques de commerce International**
- **CPGE Economique et Commerciale**

Les + à La Providence

- Des propositions permettent aux élèves d'initier ou consolider un **parcours engagé et citoyen** et d'être accompagnés dans la construction de **l'esprit critique**.
- Des rencontres avec des **professionnels** : tables rondes et forums, Stage et Job Dating, simulation d'entretien d'embauche.
- Une **tenue professionnelle exigée une fois par semaine**
- Un accès à suite **Office**.
- Un **tutorat individualisé** peut être proposé aux élèves en difficulté.
- Une **équipe pédagogique et éducative à l'écoute** (selon les enquêtes satisfaction effectuées auprès des familles).
- Des études possibles de 8h à 17h (sauf sur la pause méridienne).
- Les lycéens pourront poursuivre leur cursus sous statut scolaire ou par voie d'apprentissage.