



J. Baker
LYCÉE POLYVALENT
HANCHES

HÉBERGEMENT POSSIBLE :

Le lycée Joséphine Baker dispose d'un internat d'excellence de 120 places (admission via un dossier de candidature et un entretien).

ACCESSIBILITÉ DE L'ÉTABLISSEMENT :



En bus
10 lignes



En train
ligne Paris-Chartres-Le Mans



En vélo
8 min depuis la gare



lycee-joséphine-baker.fr
Lycée Joséphine Baker - 4 Rue du Bois de Loup, 28130 Hanches
ce.0281197z@ac-orleans-tours.fr | Tél : 02 58 40 01 30

Imprimé par nos soins. Ne pas jeter sur la voie publique
Création : *Atops* design.com | Crédits images : Freepik et Pexels

BAC PROFESSIONNEL MCV

Métiers du commerce et de la vente.

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

BAC
PRO.



J. Baker
LYCÉE POLYVALENT
HANCHES

PRÉSENTATION

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Il est rémunéré à la commission.

Pour réaliser ses objectifs, il prospecte 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.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

ADMISSION :

Ce bac pro se prépare en trois ans après la classe de 3^{ème}. Les élèves entrent en seconde professionnelle métiers de la relation client pour préparer cette spécialité du bac pro.

Qualités nécessaires :

- Des qualités de communication.
- Le sens de l'écoute.
- Un bon relationnel.
- Une aptitude à travailler en équipe.
- Du dynamisme, de la persévérance.
- De l'autonomie.
- Une bonne maîtrise du français.
- Le sens du contact, de l'organisation et de la relation.
- Une bonne présentation corporelle et vestimentaire.

DISCIPLINES ET HORAIRES (SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS)

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

	H/sem 2 ^{de} → 1 ^{re} → term.
Français	2 h 00
Histoire géographie / Enseignement moral et civique	1 h 30
Mathématiques	1 h 30 → 2 h 00 → 1 h 30
Anglais	2 h 00
Espagnol	1 h 30
Arts Appliqués	1 h 00
Éducation physique et sportive	2 h 30
Accompagnement personnalisé	3 h 00

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

	H/sem 2 ^{de} → 1 ^{re} → term.
Enseignement professionnel	11 h 00 → 9 h 30 → 10 h 00
Co-intervention en français et en mathématiques	2 h 00
Chef d'œuvre	/ → 2 h 00 → 2 h 00
Prévention Santé Environnement	1 h 00
Économie Droit	1 h 00

PÉRIODES DE FORMATIONS EN MILIEU PROFESSIONNEL

2^{de} : 6 semaines → 1^{re} : 8 semaines → Term. : 8 semaines

POURSUITES D'ÉTUDES

→ **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**
(au lycée J.Baker)

→ **BTS Management Commercial Opérationnel**

→ **BTSA Technico-Commercial**

