



LYCÉE POLYVALENT  
SIMONE VEIL  
RÉVÉLER ET PROMOUVOIR  
TOUS LES TALENTS DE DEMAIN



# BAC PRO

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

#### CONDITIONS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus.  
(ou 15 ans si le candidat a effectué une 3<sup>ème</sup>).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage  
avec un employeur.
- Être titulaire d'un CAP pour accéder à la classe  
de 1<sup>ère</sup> BAC PRO.

#### ► INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Unité de Formation des Apprentis LPO Simone Veil  
21 rue Evariste Galois  
19 100 Brive-la-Gaillarde  
☎ 05 55 878 997  
[ufa.simone-veil@ac-limoges.fr](mailto:ufa.simone-veil@ac-limoges.fr)



# BAC PRO

## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

#### ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Accueillir, conseiller et vendre des produits, et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes.
- Participer à la fidélisation de la clientèle, et au développement de la relation client.
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale.

#### STATUT

Le contrat d'apprentissage peut être conclu pour une durée limitée ou dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée.

Le temps de travail est identique à celui des autres salariés 35h par semaine.

L'apprenti(e) alterne sa formation entre l'UFA et l'entreprise.

L'apprenti(e) bénéficie d'une rémunération variant en fonction de son âge et de l'année d'exécution de son contrat.

#### DURÉE

2 ans après un CAP EPC ou une seconde.  
Durée en fonction du profil  
(soit 675h/an en centre de formation).  
3 ans après la 3<sup>ème</sup>.



#### CONTENU DE LA FORMATION

##### DOMAINE GÉNÉRAL

- Français
- Histoire-Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes (Anglais - Espagnol)
- Arts appliqués
- EPS
- Prévention Santé Environnement

##### DOMAINE PROFESSIONNEL

- Économie-Droit
- Conseil et Vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prospection et valorisation de l'offre commerciale



#### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO - Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Technico commercial

PAR  
APPRENTISSAGE