

<http://lyc-vauvert-bourges.tice.ac-orleans-tours.fr/eva/spip.php?article42>



Bac pro - Métiers du commerce et de la vente option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale



Publication date: jeudi 22 octobre 2020

Baccalauréat professionnel - Accueil, Vente et Commerce -

Copyright © Lycée Professionnel Vauvert - Tous droits réservés

Anciennement Bac Pro Vente

Télécharger la plaquette

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme **attaché commercial salarié d'une entreprise**, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il **prospective 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.

Poursuites d'études :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Pour plus d'informations, rendez-vous sur la page [ONISEP correspondante](#).