

La formation **BAC PRO** intègre, sur les 3 années, **22 semaines de PFMP** (Périodes de Formation en Milieu Professionnel) **obligatoires**. Elles concourent à l'acquisition des compétences requises pour l'évaluation et l'obtention du diplôme avec pour objectif de développer les **capacités d'autonomie et de responsabilité du jeune** à l'issue de sa formation.



Différents régimes proposés

- ✓ Interne
- ✓ ½ pensionnaire (4 ou 5 jours)
- ✓ Externe



Des espaces de vie et de travail



Des activités variées

BAC PRO MCV

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



option B



Lycée Polyvalent Saint-Lô

CURIE-COROT
Pour entreprendre, pour réussir

option B**« PROSPECTION CLIENTELE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE »****LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

Former des vendeurs non sédentaires intervenant dans tout type d'entreprise commerciale, de service, de production s'adressant tant à des particuliers qu'à des professionnels.

**LES POURSUITES D'ETUDES**

- BTS Management des Unités Commerciales,
- BTS Négociation et Digitalisation de la relation client,
- BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques), ...

L'EMPLOI

- Commercial(e),
- Attaché(e) commercial(e),
- Chargé(e) de prospection,
- Télé prospecteur(rice).

APRES LE BAC PRO
2 POSSIBILITES

Seconde Bac Pro
FAMILLE DE METIERS

Première et Terminale Bac Pro
SPECIALITE

3ème

MRC
Métiers de la Relation Client
(accueil, commerce et vente)

1 AN (seconde)

MCV-B
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

2 ANS (1ère et Terminale)