

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*



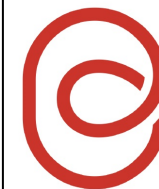
*Des activités variées*

# 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)