

LYCÉE

JeanGEILER

# Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente Option B - PVOC

et  
de l'

Prospection  
Valorisation  
Offre  
Commerciale

Ancienne dénomination :

Bac pro Vente

# Bac Pro Commerce et Vente - Option A - AGECE



## Savoir-faire

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- ◆ 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.

Selon les situations, il pourra aussi :

- ◆ prospecter des clients potentiels,
- ◆ participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Et cela, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

Son activité s'exerce dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client, auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs et des prescripteurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans, distributeurs...).

## Pour réussir dans cette formation, il faut faire preuve de :

- ◆ Aptitudes relationnelles—capacité d'adaptation et d'écoute ,
- ◆ Persévérance et patience,
- ◆ Empathie,
- ◆ Organisation.

## Formation

Formation en 3 ans, dont **20 semaines obligatoires en entreprise**, appelées PFMP, Périodes de Formation en Milieu Professionnel.

Les matières dispensées regroupent :

- ◆ des **enseignements professionnels** (Matières professionnelles, Prévention-Santé -Environnement, Economie-Droit),
- ◆ des **enseignements généraux** (Français, Histoire-Géographie, Enseignement Moral et Civique, Mathématiques, Langues vivantes, Arts Appliqués, EPS),
- ◆ du **co-enseignement**,
- ◆ la **réalisation d'un projet**.

## Accès à la formation

Faire le vœu d'une « **2<sup>de</sup> Métiers de la Relation Client** », qui permettra ensuite de s'orienter vers ce baccalauréat professionnel.

## Après le Bac Pro PVOC

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

### *Exemples de formations possibles :*

BTS Management commercial opérationnel,

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Prépa école de commerce, spécifiques pour les élèves de Bac Pro



**Les cours** se déroulent du lundi au vendredi,  
de 8h00 à 12h05 et de 13h55 à 18h00.



TRAM : A et D arrêt « Porte de l'Hôpital », et 9 min de marche

TRAM : E, F et C , arrêt « Gallia », et 9 min de marche

BUS 10, arrêt « Zurich », et 1 min de marche

BUS N3, arrêt « Corbeau », et 6 min de marche

BUS 14 et 24, arrêt « Porte de l'Hôpital », et 9 min de marche



**Restauration scolaire** possible au lycée René Cassin,  
4 rue Schoch - 67000 Strasbourg



**Internat** sous réserve de places disponibles au  
Lycée Jean Rostand - 5 rue Edmond Labbé - 67000 Strasbourg

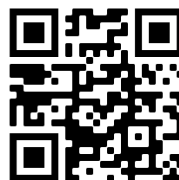
## Lycée Jean Geiler de Kaysersberg

14 rue des Bateliers

67000 Strasbourg

Téléphone 03.88.143.143

ce.0670129B@ac-strasbourg.fr



Notre site internet : <https://www.lyceegeiler.com/>



Région académique  
GRAND EST



ÉCOLE AMBASSADRICE