

LYCÉE

JeanGEILER

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

Prospection
et Valorisation
de l' Offre
Commerciale

Ancienne dénomination :
Bac pro Vente

Bac Pro Commerce et Vente - Option A - AGEC



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 :

- ◆ prospection 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 « **2nde 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