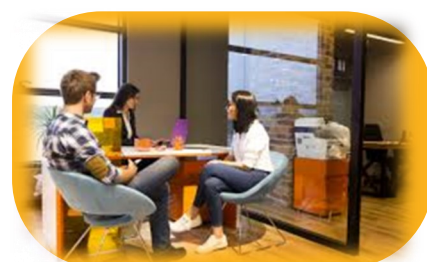




## Filière professionnelle Métiers du commerce et de la vente OPTION B : Prospection clientèle et valorisation

### ACCÈS ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR & DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Une poursuite d'études est conseillée dans les BTS suivants : BTS Négociation et digitalisation de la relation client ([NDRC](#)), BTS Management commercial opérationnel ([MCO](#)) - ils peuvent déboucher sur des licences professionnelles
- Ce diplôme permet de travailler comme chargé de prospection, chargé de clientèle, téléprospecteur, télévendeur, vendeur démonstrateur, représentant, attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP.



### LES OBJECTIFS DE LA SPÉCIALITÉ

- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client
- Prospecter et démarcher des futurs clients
- Créer des relations durables avec la clientèle



### LES PLUS DE LA CITÉ SCOLAIRE

- Actions de vente en collaboration avec les entreprises locales.
- Actions d'animation.
- Une agence immobilière d'application « BG IMMO », un magasin pédagogique « Leader Market ».
- Des rencontres avec des professionnels : tables-rondes et forums, Job Dating, simulation d'entretien d'embauche



LYCÉE GASTON BACHELARD  
10200 BAR-SUR-AUBE  
Accès par la route de Couvignon

☎ 03.25.92.35.35.  
✉ Ce.0100003z@ac-reims.fr

Pour en savoir plus sur la filière STI2D :  
[sur l'onisep](#) (filiales métiers...)  
[Sur eduscol](#) (programmes et ressources)



Établissement en  
démarche de déve-  
loppement durable  
(niveau 3)