

Option A: animation et gestion de l'espace commercial

Option B: prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

RECRUTEMENT

Ce Bac Pro est ouvert aux élèves issus d'une classe de 3^{ème} ou d'une classe de seconde par l'intermédiaire d'une passerelle.

Les candidats sont recrutés par la procédure PAM-AFFELNET.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les types d'organisation à finalité commerciale ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client.

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

METIERS

Vendeur-conseil
Conseiller(ère) de vente
Conseiller(ère) commercial(e)
Assistant(e) commercial(e)
Assistant(e) administration des ventes
Chargé(e) de clientèle

OBJECTIFS

Dans le cadre de ses activités le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente doit:

- 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.

APTITUDES REQUISES

- Motivation
- Disponibilité
- Sens du contact du service et de l'organisation
- Esprit d'équipe
- Capacité d'adaptation
- Être souriant et aimable
- Ecoute du client

FORMATION

Durée des études : 3 ans.

Périodes de formation en entreprise :

22 semaines sur les 3ans (6 semaines en 2^{nde}, 8 en 1^{ère} et 8 en terminale)

ENSEIGNEMENTS

Enseignement général :

- Economie-droit
- Mathématiques
- Prévention-Santé-Environnement
- Français
- Histoire-Géographie / Enseignement moral et civique
- Langues vivantes 1 et 2
- EPS
- Arts appliqués

Enseignement technologique et professionnel :

- Bloc n°1 conseiller et vendre
- Bloc n°2 suivre les clients
- Bloc n°3 fidéliser la clientèle et développer la relation client
- Bloc n°4 A animer et gérer l'espace commercial
- Bloc n°4 B prospecter et valoriser l'offre commerciale

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Management commercial opérationnel (MCO)

BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)

DUT Techniques de Commercialisation