

QUELS EMPLOIS ?

Vendeur(euse) – conseil

Conseiller(ère) de vente

Conseiller(ère) commercial(e)

Assistant(e) commercial(e)

Télé-conseiller(ère)

Assistant(e) administration des ventes

Chargé(e) de clientèle

Employé(e) Commercial(e)

Vendeur(euse) qualifié(e)

Vendeur(euse) spécialiste

Conseiller(ère) relation client à distance

Conseiller(ère) en vente directe

Commercial(e)

Représentant(e) commercial(e)



DANS QUELLES STRUCTURES ?

Tous les types d'organisations à finalités commerciales, ou disposant d'un service commercial ou d'une direction relation client

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

POURSUITES D'ÉTUDES

BTS Management Commercial Opérationnel.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

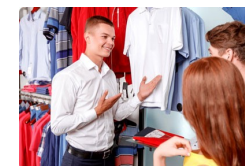
BTS Professions Immobilières.

BTS Communication.



BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

**Option A « Animation
et gestion de l'espace
commercial »**



**Option B « Prospection
clientèle et valorisation de
l'offre commerciale »**



LYCÉE DES MÉTIERS LA TOURNELLE
87 Boulevard National - 92250 LA GARENNE COLOMBES

LES ATTENDUS DE LA FORMATION



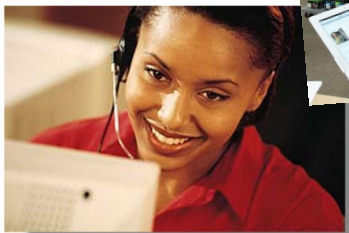
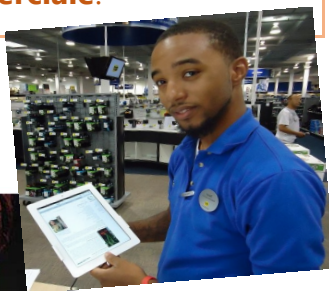
Accueillir, conseiller et vendre des produits et services associés.

Contribuer au **suivi des ventes**.

Participer à la **fidélisation** de la clientèle et au développement de la **relation client**.

Prospecter des clients potentiels.

Participer à l'**animation** et à la **gestion** d'une **unité commerciale**.



COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ET COMPORTEMENTALES À ACQUÉRIR

L'apprenant(e) en Bac Pro « Métiers du commerce et de la vente » Option A « Animation et gestion de l'espace commercial » doit être capable :

- De faire preuve du sens de l'accueil, de qualités d'écoute et de disponibilité ;
- D'adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers ;
- De respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle ;
- De travailler en équipe tout en faisant preuve d'autonomie et de responsabilité ;
- De participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales et d'en exploiter les retombées.

L'apprenant(e) en Bac Pro « Métiers du commerce et de la vente » Option B « Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale » doit être capable :

- D'accueillir des clients, de réaliser des tâches de préparation et de suivi des ventes ;
- De participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales et d'en exploiter les retombées ;
- D'organiser son travail en autonomie, de faire preuve d'initiative, de dynamisme et de persévérance ;
- De mettre en œuvre les techniques de prospection, les techniques relationnelles et les techniques de vente ;
- D'adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau des codes vestimentaires et langagiers.

LYCÉE DES MÉTIERS LA TOURNELLE

GRILLES HORAIRES INDICATIVES

| Enseignements professionnels | | | |
|--------------------------------|---------|----------|-----------|
| | seconde | première | terminale |
| Enseignement Professionnel | 11 h | 9,5 h | 10 h |
| Prévention Santé Environnement | 1 h | 1 h | 1 h |
| Économie Droit | 1 h | 1 h | 1 h |

| Réalisation d'un Chef d'œuvre | | | |
|-------------------------------|---------|----------|-----------|
| | seconde | première | terminale |
| Chef d'œuvre | - | 2 h | 2 h |

| Co-intervention | | | |
|--|---------|----------|-----------|
| | seconde | première | terminale |
| Enseignement professionnel et Français | 1 h | 1 h | 0,5 h |
| Enseignement professionnel et Maths | 1 h | 0,5 h | 0,5 h |

| Enseignement général | | | |
|---|---------|----------|-----------|
| | seconde | première | terminale |
| Français - Histoire géographie Enseignement moral et civique | 3,5 h | 3 h | 3 h |
| Mathématiques | 1,5 h | 2 h | 1,5 h |
| Anglais | 2 h | 2 h | 2 h |
| Espagnol | 1,5 h | 1,5 h | 1,5 h |
| Arts Appliqués | 1 h | 1 h | 1 h |
| EPS | 2,5 h | 2,5 h | 2,5 h |

| Consolidation, Accompagnement personnalisé, Préparation à l'orientation | | | |
|--|---------|----------|-----------|
| | seconde | première | terminale |
| Accompagnement personnalisé | 3 h | 3 h | 3,5 h |

| | |
|------|------------------------|
| PFMP | 6 à 8 semaines / année |
|------|------------------------|