BAC PROFESSIONNEL Métiers du commerce et de la vente*

Le titulaire du baccalauréat professionnel des métiers du commerce et de la vente sera amené(e) à :

Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente



- Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service
- Mettre en œuvre le ou les services associés.
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client











Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation de la relation client
- Evaluer les actions de la fidélisation et le développement de la relation client





Durée de la formation

- ■Formation initiale sur 3 ans (candidats issus de 3e collège) ou sur deux ans (après un CAP ou une seconde générale)
- ■Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) de 22 semaines sur 3 ans

Formations disponibles également par voie d'apprentissage.

Option A : Animer et Gérer l'Espace Commercial

- Assurer les opérations préalable à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

Option B: Prospecter et Valoriser l'Offre Commerciale

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection



Le contenu de la formation

Enseignement Professionnel

- Fidélisation de la clientèle et développement de la relance client
- Analyse et résolution de situations professionnelles
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Ens. professionnel et français en co-intervention
- Ens. professionnel et mathématiques en cointervention
- Fconomie Droit
- Prévention Santé Environnement

Enseignement Général

- Francais
- Histoire-Géographie/Education Civique
- Mathématiques
- EPS
- LV Anglais
- Arts Appliqués

Le cursus de formation

Insertion Professionnelle **BTS** BTS Néaociation Diaitalisation de la Relation Client BTS Management Commercial Opérationnel BTS Support à l'Action Managériale BTS Professions Immobilières DUT Techniques de Commercialisation Mention Complémentaire assistance conseil vente à distance Bac pro Métiers du Bac pro Métiers du commerce et de la commerce et de la vente*(2 ans) vente*(2 ans) Option B: Prospecter Option A: Animer et et Valoriser l'Offre Gérer l'espace Commerciale commercial

Seconde Famille Métiers de la **Relation Client**



Troisième

Les débouchés

- Conseille clientèle
- Vendeur(se)
- Employé(e) libre service
- Adjoint(e) du responsable de petites enseignes commerciales
- Commercial(e) itinérant(e)