

BAC PRO

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

FORMATION

1350 heures sur 2 années

(diplôme de Niveau V ou seconde validée)

1850 heures sur 3 ans

(si ouverture d'une classe de seconde selon l'effectif)

ALTERNANCE

Classe de 1^{ère} et de Terminale

1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

60% en entreprise

LA DESCRIPTION DE L'EMPLOI

Le titulaire du baccalauréat professionnel «Métiers du Commerce et de la Vente», quand il est salarié, exerce dans tous les types d'organisation à finalité commerciale, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable.

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 :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale

Pour répondre aux évolutions constantes des produits et des attentes «client», il doit s'appuyer sur :

- une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation
- une écoute et une attention particulière aux besoins du client
- une maîtrise des outils numériques
- des qualités de présentation, d'expression orales et écrites
- une capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps
- la capacité à analyser une situation commerciale et à rendre compte

LE CONTENU DE LA FORMATION

- Relation Client / Vente Conseil
- Communication
- Mercatique / Gestion commerciale
- Economie droit
- Prévention Santé Environnement
- Anglais / Espagnol
- Mathématiques
- Français
- Histoire Géographie / Enseignement morale et civique
- Arts appliqués
- EPS