

BAC PRO

METIER DU COMMERCE ET DE LA VENTE

La seconde :

À l'issue de la troisième, l'élève intègre une seconde professionnelle MRC (Métiers de la Relation Client), commune aux deux baccalauréats : Métiers du commerce et de la vente et Métiers de l'accueil.

Il participe à la réalisation d'activités spécifiques dans les domaines professionnels liés à ces spécialités :

Intégrer la relation client dans un cadre "omnicanal" :

- Prendre contact
- Identifier le besoin
- Identifier le client et ses caractéristiques
- Proposer une solution adaptée au parcours client

Assurer le suivi de la relation client :

- Gérer le suivi de la demande
- Satisfaire le client
- Fidéliser le client

Collecter et exploiter l'information dans le cadre de la relation client :

- Assurer la veille informationnelle et commerciale
- Traiter et exploiter l'information
- Diffuser l'information

Deux périodes de formation en milieu professionnel de 3 et 4 semaines sont prévues sur l'année scolaire. L'élève réalisera son stage au sein d'une entreprise dans laquelle il pourra découvrir les métiers du **Commerce**, de la **Vente** ou de l'**Accueil**.

Au cours de l'année scolaire, les élèves bénéficient d'interventions de professionnels, d'entretiens individuels avec l'équipe pédagogique et de présentations des différentes spécialités : Commerce, Vente et Accueil, pour l'aider à se déterminer sur la spécialité du Bac.



Le Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Le métier :

Le Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente s'inscrit dans une démarche commerciale active.

L'activité consiste à :

- 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.

Pour l'option A (Commerce), l'activité portera sur l'animation et la gestion de l'espace commercial

Pour l'option B (Vente), l'activité portera sur la prospection clientèle et la valorisation de l'offre commerciale

Emplois concernés :

Option A :

- * Employé commercial
- *vendeur spécialisé

Option B :

- * Commercial conseiller
- * Conseiller client à distance

Les qualités requises :

Pour ces emplois, les qualités attendues sont les suivantes :

- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client (code vestimentaire et langagier adapté au contexte professionnel)
- Maîtriser sa communication : écoute et disponibilité
- Faire preuve d'autonomie, de dynamisme
- Travailler en équipe.
- Prendre des initiatives

L'évolution dans l'entreprise :

Le titulaire de l'option A peut évoluer vers des emplois de : manager de rayons, responsable de secteur, directeur adjoint, directeur de magasin.

Pour l'option B, le titulaire peut évoluer vers le poste de responsable des ventes, responsable de région, responsable de la relation client

Périodes de formation en entreprise :

Elles sont obligatoires pour l'obtention du Baccalauréat. Durée totale de 16 semaines planifiées sur les 2 ans de formation qui complètent l'enseignement professionnel dispensé au lycée.

Les enseignements de la 1ère BAC PRO :

Enseignement général	
<ul style="list-style-type: none">- Français- Histoire - Géographie - Éducation Morale et civique- Mathématiques- Langue vivante 1 : Anglais- Langue vivante 2 : Allemand ou Espagnol- Arts appliqués- Éducation physique et sportive	12 heures
Enseignement professionnel	
<ul style="list-style-type: none">- Conseiller et vendre- Suivre les ventes- Fidéliser la clientèle et développer la relation client- Pour l'option A : Animer et gérer l'espace commercial- Pour l'option B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale- Economie - Droit- Prévention Santé Environnement	16 heures
<ul style="list-style-type: none">- Consolidation, accompagnement personnalisé, préparation à l'orientation	2 heures

Poursuites d'études éventuelles :

Cette formation prépare à l'insertion professionnelle. Cependant, les élèves peuvent poursuivre leurs études dans les BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client), BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), BTS Technico-Commercial. Possibilités vers d'autres BTS tertiaires.