



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

Le titulaire du baccalauréat professionnel "**Métiers du Commerce et de la Vente**" s'inscrit dans une démarche commerciale active.

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 ;
- prospecter.

Compétences développées

- ✓ 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 ;
- ✓ Traiter les retours et les réclamations du client ;
- ✓ S'assurer de la satisfaction du client ;
- ✓ Traiter et exploiter l'information ou le contact client ;
- ✓ Contribuer et évaluer les actions de fidélisation et de développement de la relation client ;
- ✓ Assurer les opérations préalables à la vente ;
- ✓ Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle ;
- ✓ Développer la clientèle.



Formation

- Un cursus de formation en 3 ans après la 3^{ème}; Recrutement via AFFELNET ;
- **Enseignements généraux de niveau 4** : Education Artistique - Arts Appliqués, Mathématiques, Français, Langues Vivantes 1 et 2, Histoire-Géographie, Prévention Santé Environnement (PSE), Education Physique et Sportive
- **Enseignements professionnels** : Droit, Economie, Mercatique, Gestion commerciale, Communication Vente, Technologies de la Communication Appliquée à la Vente.
- **Formation en entreprise** : 22 semaines sur 3 ans
- **Poursuite d'études** : le titulaire du bac pro peut continuer ses études :
 - o BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
 - o BTS Management Commercial Opérationnel
 - o BTS Tourisme, Professions immobilières...



Débouchés professionnels

Employé(e) de commerce, employé(e) commercial(e), assistante(e) de vente, conseiller/conseillère de vente, vendeur/vendeuse spécialisé(e), vendeur conseiller / vendeuse conseillère, adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales, conseiller relation client à distance, conseiller en vente directe, vendeur à domicile indépendant, commercial, représentant commercial...