



# BAC PRO

## METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

ACCUEILLIR, CONSEILLER LE CLIENT ET PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES  
SUIVRE LES VENTES ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

### FAMILLE DE METIERS

MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT



### 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, l'activité portera sur l'animation et la gestion de l'espace commercial

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



### Les qualités requises

Les qualités attendues sont les suivantes pour cette famille de métiers sont les suivantes :

- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client (code vestimentaire et langage 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



### Section Européenne Anglais

Dans le cadre d'une démarche d'ouverture culturelle et linguistique, la section européenne Anglais est également proposée aux élèves (2 heures / semaine) : participation à des échanges européens, réalisation de Période de Formation en Milieu Professionnel en Europe par le biais du programme ERASMUS+ En année de terminale, il sera inscrit à l'option du baccalauréat lui permettant d'obtenir une Mention Européenne sur le diplôme, il recevra également des points supplémentaires et une attestation EURO MOBIPRO s'il satisfait à l'unité facultative de mobilité générant des points supplémentaires.



### 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.

