

Baccalauréat Professionnel

Métiers du Commerce et de la Vente

(FAMILLE DES MÉTIERS : Relation client)

Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Admission après la classe de 3^{ème} - La candidature s'effectue par la procédure AFFELNET dans l'établissement d'origine

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 des clients potentiels,

Qualités requises

- Organisé
- Rigoureux
- Dynamique
- Sens du relationnel
- Présentation soignée
- Sens de l'accueil

Compétences développées

Conseil et vente
Suivi des ventes
Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
Prospection et valorisation de l'offre commerciale

Les formations en entreprise

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines, incluant la durée nécessaire à la validation du diplôme intermédiaire. Les 22 semaines sont réparties sur les trois années de formation.

Les débouchés

Vie active :

- vendeur-conseil
- conseiller de vente
- conseiller commercial
- assistant commercial
- télé-conseiller
- assistant administration des ventes
- chargé de clientèle

Poursuite d'étude :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Commerce international
- Autres BTS/BTSA