

Le titulaire du Bac pro Commerce intervient dans des unités commerciales (physiques ou virtuelles) afin de proposer aux clients les produits qu'ils recherchent. Son rôle est de conseiller, vendre et fidéliser la clientèle. Il assure la gestion et l'approvisionnement et il participe à l'animation du commerce. Le vendeur est sédentaire, il travaille en point de vente.

Il peut être employé comme commercial, assistant de vente, conseiller de vente, vendeur technique, manager.

### Qualités requises

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

### Compétences développées

- Développer l'esprit de vente
- Enrichir son esprit d'initiative
- Devenir un animateur de son point de vente et de son équipe
- Exercer en temps qu'adjoint ou responsable de tout ou partie d'un magasin, supermarché, hypermarché,

### Les formations en entreprise

- 22 semaines de stage en entreprise, réparties sur 3 ans que dure la formation, dans des boutiques, centres commerciaux

### Les débouchés

#### Vie active :

- Vend(eur/euse) en magasin, Vendeur spécialisé, vendeur conseil...
- Adjoint d'un commerçant ou d'un responsable de magasin, ou du chef de rayon
- Responsable de rayon ou d'un stand
- Télévend(eur/euse)

#### Poursuite d'étude :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client (
- MC vendeur spécialisé en alimentation.
- MC assistance, conseil, vente à distance.
- Autres BTS

