

BAC PRO METIERS du COMMERCE et de la VENTE



PROFIL

- Attitudes commerciales
- Qualités de communication
- Sens de l'écoute
- Bon relationnel
- Aptitude à travailler en équipe
- Méthode et Organisation
- Dynamisme, persévérance
- Autonomie



Conditions d'entrée

Après la classe de seconde MRC, seconde générale, technologique ou après un CAP sous certaines conditions.

LES COMPETENCES DÉVELOPPÉES :

Conseiller et vendre

Suivre les ventes

Fidéliser la clientèle et développer la relation client

Animer et gérer l'espace commercial (Option A)

Prospecter et valoriser l'offre commerciale (Option B)



FUTUR EMPLOI

Le titulaire de ce Bac Pro bénéficie du statut de salarié ou d'indépendant. Il est sédentaire ou itinérant et agit tant en face à face qu'à distance. Les emplois concernés sont des emplois de vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, télé-conseiller, chargé de clientèle...**Pour l'option A**, il exerce au sein d'une unité commerciale physique ou à distance de toute taille. Il s'agira d'employé commercial ou vendeur qualifié pouvant évoluer vers chef des ventes, manager de rayon...**Pour l'option B**, son activité nécessite des déplacements en visite clientèle y compris en démarchage à domicile. Il peut être commercial, représentant commercial...et peut évoluer

vers des postes de chargé de prospection, délégué commercial, technico-commercial, vendeur à domicile indépendant ...



Nombre de places

25 places en Première
25 places en Terminale

STAGE

6 semaines de stage en seconde MRC

8 semaines en Première

8 semaines en Terminale

www.lyceedecroisset.com



POURSUITE D'ETUDES

BTS NDRC

BTS MCO

BTS Technico-commercial

BTS Banque, Assurance

BTS Professions Immobilières

BTS Gestion de la PME



+ D'INFORMATIONS



CERTIFICATION INTERMÉDIAIRE

La certification intermédiaire disparaît