

Métiers du commerce et de la vente

BAC Professionnel

La formation :

- ✓ 3 ans
- ✓ 22 semaines de stages en entreprises ; possibilité de 4 semaines de stage à l'étranger pour valider la section Européenne et/ou obtenir l'Attestation EUROPRO et EUROMOBIPRO

Qualités requises :

- ✓ Autonomie et responsabilité
- ✓ Disponibilité, réactivité,
- ✓ Attitude, comportement et tenue vestimentaire en adéquation avec l'image véhiculée par l'entreprise
- ✓ Maîtrise de l'expression écrite et orale
- ✓ Comportement relationnel adapté (sens de l'écoute, empathie, ré-



Compétences à acquérir :

- ✓ Conseiller et vendre : assurer la veille commerciale, réaliser la vente, assurer l'exécution de la vente.
- ✓ Suivre les ventes : assurer les suivis de commande, les retours, s'assurer de la satisfaction du client.
- ✓ Fidéliser la clientèle et développer la relation client.
- ✓ **Option A** : Animer et gérer l'espace commercial
- ✓ **Option B** : Prospecter et valoriser l'offre commerciale



Poursuite d'études :

BTS

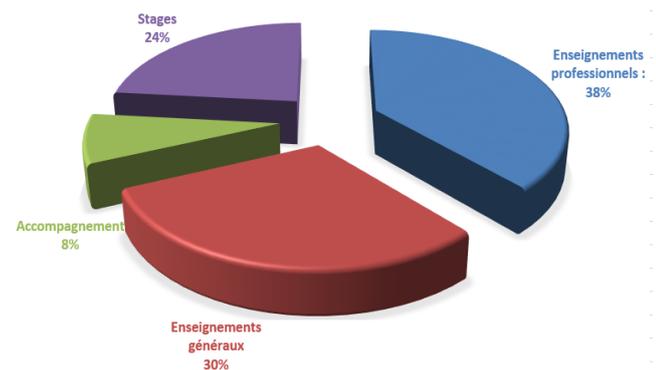
- ✓ MCO (Ex MUC)
- ✓ NDRC
- ✓ Commerce international
- ✓ Banque-conseiller –clientèle
- ✓ Assurance
- ✓ Gestion de la PME

BUT (Bachelor Universitaire technologique)
Techniques de commercialisation

Mentions complémentaires en 1 an

Concours administratifs

Répartition Horaire



OPTION SECTION EUROPEENNE



- ✓ Acquérir des compétences linguistiques simultanément à des savoirs faire et savoirs être professionnels ainsi que des savoirs culturels liés à la langue choisie
- ✓ 4 semaines de stage à l'étranger

UN ATOUT SUPPLEMENTAIRE POUR REUSSIR

Champs professionnels concernés :

- ✓ Vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, téléconseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle

Selon l'option choisie en classe de 1ère Bac :

Option A : Employé commercial, vendeur qualifié, vendeur spécialiste

Option B : Conseiller relation à distance, en vente directe, vendeur à domicile, commercial, représentant commercial