



**Saint-Joseph**  
VENDÔME

## Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

### **Option : Animation et gestion de l'espace commercial**

Former des professionnels capables de maîtriser les techniques de la relation client, de la vente pour attirer et fidéliser la clientèle, en assurant une expérience client de qualité.

**QUALITÉS REQUISES :** Écoute, Polyvalence, Goût du challenge, Aisance dans les relations avec les autres.

#### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Former des professionnels capables de :

- Apprendre les techniques professionnelles de la relation client : vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes.
- Apprendre à assurer les opérations préalables à la vente, à rendre attractive et fonctionnelle l'unité commerciale et à valoriser les produits.
- Etre en lien avec différents domaines d'activités (alimentaires, habillement, produits sportifs) en unité commerciale de toutes tailles, physique, à distance généraliste ou spécialisée.

#### **NOTRE PROJET**

- Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.
- Une boutique pédagogique d'application.
- Une période de formation en milieu professionnel en Erasmus.

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Devoirs surveillés hebdomadaires, Examens Blancs Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.

## PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

20 semaines réparties sur 3 ans

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (Option A) exerce ses activités dans des :

- Commerces de détail, spécialisés ou polyvalents
- Commerces de proximité
- Petits magasins, magasins en franchise, boutiques,
- Supermarchés, hypermarchés, grandes surfaces spécialisées, grandes entreprises de distribution
- Magasins d'usine

## MÉTIERS VISÉS

Les débouchés à court terme sont :

- Employé(e) de commerce
- Employé(e) commercial(e)
- Assistant(e) de vente
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur, vendeuse
- Vendeur(se) spécialisé(e)
- Adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales

Avec l'expérience professionnelle, le titulaire de ce baccalauréat peut obtenir un emploi à responsabilité (chef de rayon, chef de produit, chef de département, chef de magasin de petite ou moyenne surface, responsable ou gérant de magasin...) ou bien créer une entreprise commerciale.

## POURSUITE D'ÉTUDES

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Licence Professionnelle / Bachelor Chargé de Clientèle Assurance Banque (BAC+3).

**CONTACTEZ-NOUS : LES INSCRIPTIONS C'EST MAINTENANT !**

Lycée Professionnel  
secretariat@stjo41.fr  
saintjoseph-vendome.com

*"Allez toujours  
de l'avant !"*

**Saint-Joseph**  
18 rue Lemyre de Villers  
**02 54 77 29 55**



**Saint-Joseph**  
VENDÔME

## Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

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

Former des professionnels capables de prospecter de nouveaux clients et à développer les ventes. Ils acquièrent des compétences en négociation, en suivi de clientèle et en stratégie commerciale.

**QUALITÉS REQUISES :** Écoute, Polyvalence, Goût du challenge, Aisance dans les relations avec les autres.

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Apprendre les techniques professionnelles de la relation client : vendre, conseiller, fidéliser un client et suivre les ventes.
- Accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes et participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.
- Prospecter des clients potentiels et valoriser l'offre commerciale.

#### NOTRE PROJET

- Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.
- Une boutique pédagogique d'application.
- Une période de formation en milieu professionnel en Erasmus.

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Devoirs surveillés hebdomadaires, Examens Blancs Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme.

## PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

20 semaines réparties sur 3 ans

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente (Option B) exerce ses activités dans des :
- Entreprises commerciales : concessionnaires, distributeurs, grossistes...
- Entreprises de services : vente de prestations telles que la location, l'immobilier, la communication publicitaire, l'entretien, l'assurance...
- Entreprises de production : fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...

## MÉTIERS VISÉS

Les débouchés à court terme sont :

- Attaché commercial, Commercial
- Prospecteur vendeur
- Chargé de clientèle, de prospection
- Représentant de commerce, VRP
- Vendeur à distance, à domicile, ambulancier
- Représentant vendeur de véhicule
- Vendeur conseil, démonstration, export
- Technicien de la vente à distance
- Conseiller de clientèle professionnelle
- Téléconseiller, téléacteur, Chef de plateau, Téléprospecteur, télévendeur Superviseur de Centre d'appel Marchandiseur

## POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Assurance, BTS Professions Immobilières

BTS MCO : Management Commercial Opérationnel

BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

**CONTACTEZ-NOUS : LES INSCRIPTIONS C'EST MAINTENANT !**

Lycée Professionnel  
secretariat@stjo41.fr  
saintjoseph-vendome.com

*"Allez toujours  
de l'avant !"*

**Saint-Joseph**  
18 rue Lemyre de Villers  
**02 54 77 29 55**